

PROJECTO DE CONSULTA

***Comercialização Agrária:
Métodos de Planificação***

1982

Centro de Estudos Africanos

PROJECTO DE CONSULTA

***Comercialização Agrária:
Métodos de Planificação***

1982

Centro de Estudos Africanos

PROJECTO DE CONSULTA

ÍNDICE

Introdução: Os objectivos da Política Comercial do Estado	1
I Competição entre as estruturas do Estado, ao nível do mercado, pelo fornecimento de produtos alimentares	5
Melhoria do sistema de planificação	9
Recolha e apresentação da informação	10
Documento de planificação ao nível provincial	12
Responsabilização dos distritos pelos fornecimentos	15
Implicações para a Agricom e outros fornecedores estatais dos produtos alimentares	17
Implicações para a intervenção provincial no escoamento dos distritos	18
II Política de Preços, empresas estatais e intervenção no mercado	20
Preços pagos aos produtores	21
Preços grossistas e papel do Estado no mercado	24
Preços finais da farinha para os consumidores	31
Implicações para a política de preços da Agricom	36
III Comercialização do milho e da mandioca pelo sector familiar	38
IV Comércio Privado e planificação estatal	46
V Cooperativas e comercialização	53
VI O papel da Agricom na planificação da Comercialização agrícola	57
Tabela 1: Abastecimento em milho e mandioca 1981/82	
Tabela 2: Metas de comercialização 1980/81, Alto Molocué e estimativas, oficiais e nossas, de cumprimento	

PROJECTO DE CONSULTA

CEA

PROJECTO DE CONSULTA

INTRODUÇÃO

OS OBJECTIVOS DA POLÍTICA COMERCIAL DO ESTADO

Este relatório, baseado numa investigação desenvolvida ao nível distrital na Zambézia, contém um certo número de implicações para a planificação da comercialização de culturas alimentares básicas aos níveis distrital e nacional. O estudo detalha do de um dos principais distritos produtores de excedentes de milho da província provou que a actual política de comercialização não está a conseguir atingir os seus objectivos. Em alguns aspectos, os resultados obtidos são mesmo opostos aos desejados. Para corrigir esta situação, é necessário introduzir alterações, não só na política de comercialização ao nível distrital, mas também nos métodos de planificação aos níveis provincial e nacional.

Os objectivos a médio prazo da política comercial do Estado para os mercados de produtos alimentares podem, em nossa opinião, ser resumidos da seguinte forma:

1. O Estado procura aumentar a sua capacidade de planificar a distribuição de produtos alimentares, ou seja, decidir as quantidades de produtos que são distribuídas aos diversos consumidores e os respectivos preços.
2. Um factor importante para se atingir este objectivo é aumentar a intervenção da Agricom no mercado grossista de produtos alimentares, permitindo assim à empresa distribuir directamente a maior parte dos excedentes comercializados aos consumidores.

PROJECTO DE CONSULTA

2

Consideramos que, longe de promover esses objectivos, a actual política comercial do Estado, expressa nos métodos de planeamento da comercialização e na estrutura dos preços oficiais, é de facto contrária a eles. Na Zambézia existe, actualmente, um mercado paralelo activo de produtos alimentares. Isto significa que grande parte dos excedentes é vendida, em diversos pontos do circuito comercial, a preços superiores aos estabelecidos oficialmente. Apesar de as empresas e as estruturas do Estado serem consumidores e comerciantes importantes dos produtos alimentares, a Comissão Provincial de Comercialização Agrária da Zambézia tem pouquíssima influência na distribuição desses produtos. Pelo contrário, o mercado paralelo resulta em grande parte de os consumidores estatais competirem entre si pelo fornecimento dos produtos. E o controlo que o Estado teve no passado sobre o mercado tende a reduzir-se porque a Agricom está a ser afastada do mercado grossista de produtos alimentares pelo capital comercial privado.

Nem todos estes problemas podem ser resolvidos através de alterações da política comercial. No entanto, propomos aqui certas mudanças, respeitantes aos métodos de planificação ao nível provincial e à política de preços ao nível nacional, que julgamos poderem contribuir para inverter as tendências referidas, minar o mercado paralelo e criar bases para a Agricom estabelecer o seu papel no mercado grossista. Consideramos, para além disso (secção 4), que essas mudanças são urgentes, porque a política actual está a promover a acumulação de capital comercial privado, em detrimento tanto dos rendimentos do sector familiar como da acumulação ao nível estatal. Este capital comercial está a ser investido na agricultura privada e no processamento e transporte de produtos alimentares, ou seja, na criação de um comércio integrado em escala crescente que compete com a Agricom ao nível dos mercados grossistas. Para além de outras alterações, propomos que medidas para promover a acção das cooperativas no processo de comercialização contribuiriam para reduzir o peso do capital privado no circuito comercial como um todo.

Uma questão que surge em todo este documento, e que gostaríamos de acentuar aqui, é a necessidade de se distinguir entre a planificação e outras formas de intervenção no mercado. O sector estatal da economia pode em princípio ser planificado, ou seja, organizado e controlado directamente. A primeira secção deste relatório é dedicada às perspectivas de melhoramento desse processo de planificação. O sector privado não pode, no entanto, ser dirigido de forma semelhante, mas antes influenciado através de diversas formas de intervenção e de incentivos, dos

PROJECTO DE CONSULTA

3

quais o mais importante é a política de preços. As secções 2 e 3 dizem respeito, em grande parte, à estrutura dos incentivos oferecidos pela actual estrutura oficial de preços, e às suas implicações para a produção e a distribuição. Como demonstramos em diversas partes deste relatório, as decisões respeitantes à intervenção no sentido de influenciar a actividade do sector privado requerem métodos de pensamento diferentes dos utilizados para planificar a utilização óptima dos recursos do Estado. Por outro lado, exigem um mínimo de informação sobre a estrutura e as actividades do sector privado, do tipo da que apresentamos aqui.

Este relatório está organizado da seguinte forma:

1 Competição entre as estruturas do Estado, ao nível do mercado, pelo fornecimento de produtos alimentares. Propomos uma série de reformas nos métodos de planificação ao nível provincial para eliminar em grande parte esta competição, que actualmente é um dos factores principais na base do mercado paralelo.

2 Problemas de preços na planificação. Descrevemos os preços do mercado paralelo nas diversas fases do circuito comercial da Zambézia; consideramos que a estrutura actual dos preços oficiais tem desempenhado um papel importante na criação desse mercado paralelo, e na redução da capacidade da Agricom para adquirir as colheitas na fase grossista do circuito comercial.

3 A importância do sector familiar, e as causas e efeitos do declínio dos níveis de comercialização da mandioca. Demonstramos o grau em que a importância do sector familiar na comercialização total é subestimada pelos dados oficiais, e resumimos as nossas propostas para melhorar o processo de recolha e tratamento de dados; analisamos as causas da grande descida dos níveis de comercialização da mandioca na Média Zambézia, e as alterações de política tomadas necessárias.

4 A organização do comércio privado na província e as suas implicações para a planificação do sector estatal. Resumimos as nossas informações sobre a estrutura e as tendências do comércio privado na Zambézia, e expomos mais algumas implicações para o planeamento da comercialização.

5 Cooperativas e comercialização. Argumentamos que a socialização do campo seria assistida permitindo-se às cooperativas que retivessem parte dos lucros comerciais da comercialização agrícola, e sugerimos formas de a Agricom apoiar este processo.

6 O papel da Agricom no planeamento da comercialização. Discutimos algumas confusões existentes sobre o papel da Agricom, e consideramos que a Agricom deveria continuar a desempenhar um papel importante no planeamento global da comercialização.

PROJECTO DE CONSULTA

I

COMPETIÇÃO ENTRE AS ESTRUTURAS DO ESTADO, AO NÍVEL DO MERCADO, PELO FORNECIMENTO DE PRODUTOS ALIMENTARES

O mercado paralelo de produtos alimentares agrícolas básicos pode ser definido como o total de compras e vendas feitas a preços que não os estabelecidos oficialmente. Este mercado paralelo, que neste momento é importante em Moçambique, é de um modo geral considerado como resultando das actividades de comerciantes privados que operam num mercado privado não sujeito a qualquer controlo. Na Zambézia, porém, o mercado paralelo é em grande parte resultado da competição entre as estruturas estatais, ao nível dos preços, pelo fornecimento dos produtos disponíveis para alimentarem as respectivas forças de trabalho. Nesta secção, detalhamos as informações em que esta conclusão se baseia. Consideramos que, embora esta competição seja em parte resultado das carências inevitáveis de produtos alimentares agrícolas, ela resulta também de métodos de planificação incorrectos e contraditórios, e pode ser eliminada através de um processo de planificação mais realista e eficaz.

O Alto Molocué constitui um bom exemplo para o estudo do funcionamento do mercado paralelo, na medida em que, na época de 1980/81, foi provavelmente o distrito produtor dos maiores excedentes de milho de toda a Zambézia. Para além disso, o distrito escoia grandes quantidades de feijão, e quantidades crescentes, embora não definidas com exactidão, de mandioca. Para tornar compreensíveis as propostas expostas adiante sobre a reorganização do processo de planeamento, é necessário começar por uma breve descrição da estrutura do mercado neste distrito. Utilizamos como exemplo a cultura mais rentável, o milho.

O milho é produzido pelos sectores familiar, privado e estatal (uma pequena quantidade é produzida pelas cooperativas). O sector familiar continua a vender mais que os outros dois juntos (ver os números respectivos na secção 3). Os comerciantes privados compram a grande maioria do milho do sector familiar, e os postos fixos da Agricom adquirem apenas entre 7 e 8 por cento do

PROJECTO DE CONSULTA

6

total do milho comercializado. Acrescentando-se o milho produzido pelo sector privado, isto significa que, na fase grossista do circuito comercial, quando o milho é vendido a consumidores de fora do distrito, a maior parte das vendas é feita por comerciantes e agricultores privados. A unidade agrícola estatal é a única estrutura do Estado que vende grandes quantidades de milho em grão directamente aos consumidores.

Na fase grossista, porém, grande parte do milho volta a ser vendida ao sector estatal. Os comerciantes privados vendem esse milho, não à Agricom (por razões que serão analisadas na secção seguinte deste relatório), mas à moagem industrial intervencionada, na vila de Alto Molocué, e às grandes empresas estatais, como a Sena Sugar Estates, Emochá, Empresa de Algodões da Zambézia, às empresas de construção rodoviária, à Cogropa, a outras estruturas estatais como a Manutenção Militar (da Zambézia e de Nampula), a diversas instituições de educação, à Polícia e ao Ministério do Interior. Vendem também a outros comerciantes privados, que operam como grossistas na Zambézia e em Nampula. A moagem industrial intervencionada vende também a sua farinha, seguindo um padrão semelhante, ao sector estatal e aos grandes comerciantes privados.

Desta forma, na fase grossista, quando o milho sai do distrito, o Estado tem um peso substancial no mercado, particularmente como comprador. A investigação desenvolvida no Alto Molocué torna possível uma análise quantitativa deste facto. Identificamos, em grande parte com base em informações já existentes, mas não exploradas pelo Conselho Executivo, a direcção das compras e vendas de mais de 10 mil toneladas de milho e de cerca de 700 toneladas de feijão. (Os excedentes comercializados de ambos estes produtos foram, de facto, bastante elevados, o que leva a crer que neste ano agrícola se registou um sucesso relativo). Do total de milho vendido, pelo menos 50% foram vendidos por fornecedores estatais (Agricom, moagem industrial intervencionada e unidade agrícola estatal), e metade destes 50% foi revendida a consumidores do sector estatal. Das compras totais aos fornecedores estatais e privados, 56% foram feitas por consumidores estatais. Assim, na fase grossista do circuito comercial, 81% do milho vendido passaram pelas mãos do Estado, como comprador ou como vendedor.

PROJECTO DE CONSULTA

7

Alto Molocué : mercado grossista do milho : compras e vendas
pelo Estado e pelos comerciantes privados em 1980/81 (toneladas)

Compras	Vendas pelo Estado	Vendas por comer- ciantes privados	Total
Compras pelo Estado	2.559 (25%)	3.254 (31%)	5.813 (56%)
Compras pela população e comerciantes privados:			
a) armazenistas dis- tritais	527	1.969	3.634
b) outros	1.138		
Compras, sector não identificado	800		
Cooperativas	87		
<u>Total</u>	5.111 (50%)	5.214 (50%)	10.325 (100%)

É impossível obter-se qualquer imagem semelhante com base nas escassíssimas informações oficiais referentes à zona de comercialização de Mocuba (é mesmo impossível determinar quais são os números referentes à Agricom e quais os que dizem respeito à actividade dos comerciantes privados: voltaremos a abordar o problema na secção 3 deste relatório). A breve série de entrevistas que realizámos em Mocuba e Lugela, no entanto, proporcionou-nos uma imagem bastante semelhante em termos qualitativos. A cultura dominante, nestes distritos, é a mandioca; em Lugela, o mercado da mandioca é dominado pelas compras da Enochá, da Chá Madal e, em menor grau, da Namagoa, que compram directamen-

CEA

PROJECTO DE CONSULTA

8

te aos produtores e também, em segunda mão, aos comerciantes. As FPLM de Mocuba foram também referidas por comerciantes de Luge-la como compradores importantes no distrito. Em Mocuba, a Enochá -Socone é também um comprador importante, e durante o ano em curso, em toda esta zona de comercialização, excedentes têm sido adquiridos pela Casa Aveirense para a Sena Sugar Estates. Todos estes grandes compradores, à excepção da Chá Madal, são empresas estatais (a Casa Aveirense é um intermediário privado para uma empresa estatal).

O nosso principal argumento, neste aspecto, é que esta importância do Estado, enquanto comprador e também enquanto vendedor, constitui potencialmente uma base para as autoridades provinciais planificarem a comercialização de produtos alimentares. Actualmente, no entanto, o efeito dos compradores estatais no mercado é de facto o oposto: eles constituem um dos principais factores na base do mercado paralelo.

Nenhuma destas empresas estatais planifica as suas compras em colaboração com as autoridades distritais, nenhuma fornece uma informação completa sobre as suas actividades às autoridades distritais ou provinciais, e todas elas tendem a fazer aquisições a preços superiores aos estabelecidos oficialmente, tanto directamente aos agricultores como a comerciantes privados. Estas tendências, já graves na Alta Zambézia, são infinitamente piores na Média e Baixa Zambézia, e ainda ao nível das empresas e estruturas estatais de Nampula que compram na Alta Zambézia. A competição entre elas faz elevar os preços, desorganiza os actuais esforços de planificação, afasta os produtos das colheitas da Agricom, mina os sistemas correntes de recolha de informações e assegura altos níveis de lucro aos comerciantes privados. Em resumo, o Estado constitui a força mais importante na criação do mercado paralelo que, ao mesmo tempo, tenta controlar.

O que pode ser feito quanto a esta situação de "o Estado contra o Estado"? Em nossa opinião, a causa essencial parece residir em dois factores estreitamente relacionados: insuficiência da produção, e fracos métodos de planificação da comercialização agrícola. Este relatório foca essencialmente o segundo destes factores, e o primeiro é abordado apenas nos aspectos em que resulta do segundo. Esta secção discute os problemas de planificação ao nível provincial, e sugere algumas melhorias relevantes. A política de preços e sua planificação, que constitui um problema de âmbito nacional, será tratada na secção 2 deste documento.

PROJECTO DE CONSULTA

9

Melhoria do sistema de planificação

Para introduzir um melhor sistema de planificação, o Estado deve começar por melhorar a planificação do próprio sector estatal: isto corresponde a melhorar a planificação de todas as compras feitas por estruturas do Estado a empresas estatais e privadas, e de todas as vendas de produtos alimentares agrícolas processados e não processados, feitas pelas empresas estatais. Esta melhor planificação do sector estatal deve ser distinguida dos esforços para intervir no comércio privado e influenciá-lo: se os comerciantes privados deixarem de poder lançar os compradores estatais uns contra os outros, e de explorar as falhas na coordenação entre as estruturas do Estado, tornar-se-á mais fácil estabelecer outras formas de controlo sobre o sector privado, e o mercado paralelo perderá grande parte da sua importância.

A via proposta para uma melhor planificação da actividade estatal, no que respeita à comercialização agrária, pode ser resumida nos pontos seguintes:

- um sistema de recolha e apresentação de informações que distinga a actividade do Estado da actividade privada, e que revele, em lugar de esconder, os níveis de ignorância em relação a esta última;
- um documento de planificação ao nível provincial, preparado antes do início da campanha de comercialização em colaboração com as empresas estatais, que enumere as necessidades previstas destas empresas, e que proponha fontes, na própria província, que possam assegurar os fornecimentos necessários. Este documento deve ser colocado na íntegra à disposição das Comissões Distritais de Comercialização Agrária;
- responsabilização das administrações distritais pelo fornecimento de certas quantidades de produtos alimentares agrícolas a empresas estatais específicas;
- assistência aos distritos na planificação realista do escoamento dos produtos das empresas estatais, incluindo a Agricom, com vista a complementar as vendas feitas pelos comerciantes privados e assegurar o cumprimento do plano;
- a introdução de um processo de planificação ao nível provincial que apoie os distritos no cumprimento dos seus planos, em vez de serem emitidas a meio da campanha de comercialização ordens contraditórias, sem qualquer consulta prévia ao nível distrital.

PROJECTO DE CONSULTA

10

Passaremos agora a expôr e explicar estes pontos de uma forma mais detalhada. O objectivo destas alterações é assegurar melhoramentos transitórios no planeamento da comercialização. Concentrando os esforços numa melhoria da planificação no sector estatal, e num melhor sistema de recolha de informações relativas a este e ao sector privado, pretende-se, dentro de alguns anos, chegar a um ponto em que, com base em informações mais úteis e seguras, e com uma maior capacidade de planificação ao nível distrital, seja possível rever numa base sólida as relações entre a actividade estatal e privada, e decidir sobre os passos seguintes no desenvolvimento da planificação da comercialização agrária.

Recolha e apresentação de informações

As propostas contidas nesta secção dizem respeito ao tipo de informações pedido pela província aos distritos. A recolha ao nível distrital, quando o actual sistema é de facto implementado, está já a produzir informações bastante úteis, que usámos extensivamente no estudo sobre o Alto Molocué. O sistema actual pode ser consideravelmente melhorado, como demonstra o documento em anexo sobre a recolha de informações ao nível distrital, sem qualquer dispêndio adicional de recursos. Porém, grande parte das informações que são actualmente recolhidas nos distritos ou não são utilizadas ou não são utilizáveis, porque os resumos destas informações, pedidos pela Agricom provincial, não têm qualquer relação com as necessidades da planificação ao nível provincial.

Desta forma, se a distinção prática fundamental que deve ser feita é entre a planificação do sector estatal, e o controlo e intervenção no sector privado, então a apresentação das informações recolhidas deve antes de mais basear-se nessa distinção. As informações ao nível distrital distinguem o Estado dos intervenientes privados. Porém, o pedido feito ao nível provincial de informações sobre o total das compras feitas por "todos os intervenientes" parece ter por objectivo eliminar essa distinção. Os números finais sobre os totais comercializados não são significativos, na medida em que enquanto certas quantidades compradas são contadas duas vezes, outras são simplesmente ignoradas. Esses mesmos números não podem ser interpretados de uma forma crítica, por não haver qualquer indicação sobre como foram obtidos e por esconderem, em vez de revelarem, a acção das estruturas estatais à excepção da Agricom.

PROJECTO DE CONSULTA

11

Em nossa opinião, a solução reside em pedir-se aos distritos mais informações, de uma forma menos resumida. Não devem ser pedidos números sobre as "compras totais de todos os intervenientes". Os diversos totais podem ser definidos mais tarde, pelos próprios serviços provinciais, à medida que se tornem necessários. Esta alteração, de facto, deverá tornar mais fácil o trabalho dos funcionários ao nível distrital, na medida em que a informação lhes será pedida numa forma muito mais próxima daquela em que é recolhida.

Assim, deve ser pedido aos distritos que forneçam à província os seguintes pontos específicos de informação sobre a comercialização. Repetimos que a maior parte desta informação já existe disponível; insistimos apenas em que ela seja expressa de forma a poder ser utilizada, e não deitada fora ou escondida em totais não interpretáveis:

- (1) Uma lista dos principais intervenientes estatais que vendem colheitas alimentares no distrito. Estes intervenientes não devem, em princípio, ser numerosos, incluindo a Agricom, as unidades agrícolas estatais e as moagens intervencionadas.
- 2 Uma lista das compras anuais de cada um deles, discriminando-se os sectores sociais (estatal, familiar, privado e cooperativo).
- 3 Uma lista das vendas desses intervenientes estatais por sectores sociais, mas discriminando-se por colunas as vendas aos principais compradores estatais, indicados individualmente (empresas estatais que são compradoras importantes na área, exército, Ministério do Interior, Educação, Cogropa). Qualquer comprador privado local importante (por exemplo a Chá Madal em Lugela) deve também ser registado separadamente.
- 4 Uma lista, tão completa quanto possível, das compras dos comerciantes privados por sectores sociais, baseada no sistema de recolha mensal de informações descrito no documento em anexo. Esta lista deve ser acompanhada por uma nota indicando a percentagem dos comerciantes que comparece às reuniões, e se os que não participam são os grandes ou os pequenos comerciantes. A recolha mensal de informações deve prosseguir até Dezembro, para incluir os números referentes à comercialização da mandioca.

PROJECTO DE CONSULTA

12

- 5 Uma lista, também tão completa quanto possível, das vendas dos comerciantes privados aos principais compradores (os mesmos que foram referidos atrás, e ainda os compradores inter-districtais como a Agricom), e a outros compradores discriminados por sectores sociais. Esta lista deve ser acompanhada por uma nota semelhante à descrita no ponto anterior. As vendas dos produtos da agricultura privada devem ser registadas juntamente com as vendas dos comerciantes privados.
- 6 Uma lista das vendas das cooperativas.
- 7 Uma lista das compras feitas pelas grandes empresas directamente ao sector familiar, baseada em informações obtidas junto aos compradores.

Toda esta informação, finalmente, deve distinguir entre os produtos processados e não processados, na medida do possível, porque grande parte do processamento é feito ao nível distrital.

A informação não será necessariamente completa em nenhum dos pontos referidos. Mas será muito melhor que a actualmente disponível para a planificação, e será interpretável, ou seja, tornará possível avaliar as tendências prevalecentes em cada momento. Para melhorar o grau de interpretabilidade da informação, é em nossa opinião importante que os distritos que admitam existirem lacunas na informação que fornecem, e apontem essas lacunas, sejam felicitados e não punidos. Este tipo de informação, se recolhida ao longo dos anos, permitirá uma planificação muito mais coerente da actividade estatal na comercialização, assegurando depois do primeiro ano uma base para a preparação do documento de planificação e permitindo uma crítica concreta do documento, numa base mais firme, depois de terminada a campanha.

Documento de planificação ao nível provincial

O objectivo imediato do processo de planificação ao nível provincial deve ser planificar as relações entre as empresas estatais no processo de comercialização agrária, e as compras feitas pelas mesmas empresas no mercado privado. Isto começará, através de uma planificação mais eficaz, a eliminar a competição entre os consumidores estatais. A nossa proposta é que seja elaborado antes de cada campanha um documento provincial de planificação, contendo as previsões das necessidades dos principais compradores estatais. A responsabilidade pelos fornecimentos a estas empresas e estruturas deve então ser partilhada pelos admi-

PROJECTO DE CONSULTA

13

nistradores distritais, na sua qualidade de responsáveis das Comissões Distritais de Comercialização Agrária. As razões porque este sistema pode funcionar, e representa uma melhoria em relação ao actualmente em vigor, são expostas nesta subsecção e na seguinte.

O processo de planificação deve iniciar-se pela elaboração de uma lista das necessidades previstas dos consumidores estatais. Uma tal lista já existe, até um certo ponto, na Zambézia: as necessidades dos consumidores estatais foram grandemente subestimadas no início da campanha de 1980/81, e mais tarde revistas para níveis superiores, mais realistas (ver um documento não datado nem referenciado, preparado pela Agricom provincial aparentemente em Setembro de 1981: as previsões nele contidas fazem parte do apêndice a este relatório*). As previsões devem abranger as três culturas alimentares básicas (milho, mandioca e arroz), e ser calculadas em colaboração com as empresas; devem também incluir o feijão, que se tornou em muitas plantações praticamente a única fonte de proteínas.

Os consumidores estatais devem incluir: plantações, fábricas (por exemplo em Mocuba), empresas mineiras e de construção de estradas, as diversas estruturas militares, policiais e da educação do Estado (deve ser desenvolvido um esforço particular para incluir as necessidades do sector militar, que actualmente parecem ser totalmente ignoradas pela planificação estatal, apesar de terem um forte impacto no mercado), e ainda a Cogropa e as quotas dos armazenistas distritais. Nestes dois últimos casos, tal como nos restantes, as previsões devem basear-se em discussões realistas com os responsáveis. Por exemplo, se a Cogropa não tiver a intenção de intervir no mercado do milho da Alta e Média Zambézia, nem a capacidade para isso, então as quotas referentes a estas áreas não devem ser incluídas na planificação. Se os armazenistas não tiverem a intenção e a capacidade de receber as quotas de milho do Alto Molocué e distribuí-las em Lungela ou em Namarrói, então esta situação deve ser reconhecida e eles não devem receber essas quotas. O contrário corresponde a desacreditar o processo de planificação, e a tornar confusa a planificação dos fornecimentos de farinha de milho dos distritos excedentários.

Incluir a Cogropa e os armazenistas distritais nesta fase corresponde a reconhecer que a planificação deve ser feita em termos de produtos alimentares agrícolas não processados e também processados; a tendência actual para planificar como se o mercado estivesse essencialmente virado para os produtos não processados, enquanto que os preços do mercado incentivam uma moagem rá-

* Tabela 1

PROJECTO DE CONSULTA

14

pida, é completamente irrealista.

Podem ser acrescentadas à lista referida atrás as necessidades de consumo dos dois maiores consumidores privados: Chá Madal e Companhia da Zambézia. Isto faz sentido, porque estas companhias se encontram numa tal posição estrutural que podem ser pressionadas para se comportarem, em grande medida, como as grandes empresas estatais, no que respeita à comercialização de produtos alimentares. O documento de planificação não deve, porém, conter quaisquer estimativas referentes às necessidades do comércio privado. O tipo de estimativas sobre o "comércio", contidas no documento reproduzido no apêndice a este relatório, não tem qualquer base evidente, e apenas contribui para a produção de mais um grupo de totais não interpretáveis. O documento de planificação deve concentrar-se no sector estatal, sendo as únicas excepções as já referidas. Influenciar ou apoiar o comércio privado constitui uma questão bastante diferente.

Os abastecimentos necessários a estas empresas e estruturas do Estado podem, depois, ser repartidos entre os diversos distritos produtores. Isto não é fácil actualmente, devido aos problemas de falta de informações. Uma das razões para se escolher o distrito como entidade responsável pelos abastecimentos foi tentar ultrapassar as implicações para o sistema de planificação da actual tendência crónica para sobreestimar a capacidade da Agricom e das unidades agrícolas estatais (ver a Tabela 2 no Apêndice). Neste momento, basear o sistema de planificação nos fornecimentos destas entidades estatais, numa situação em que os consumidores não confiam nos números do plano referentes aos fornecimentos, corresponde a encorajar o comportamento anárquico dos consumidores estatais que descrevemos. A responsabilização dos distritos pelos fornecimentos permitiria uma maior flexibilidade no relacionamento entre os fornecimentos estatais e privados, descrito mais adiante, e ajudaria a resolver este problema eliminando alguns dos incentivos que levam os consumidores estatais a ocultarem as suas actividades. A melhor base para elaborar o documento de planificação no primeiro ano consistiria, em nossa opinião, em repartir as necessidades de abastecimento entre os distritos, com base no conhecimento geral existente na Agricom, ao nível provincial, sobre a capacidade de venda dos diversos distritos. Constatamos que este conhecimento geral é bem mais realista que os números oficiais.

Este documento de planificação deve ser enviado na íntegra para todos os distritos. Isto é, em nossa opinião, muito impor-

CEA

tante. Significa que cada distrito terá como suas metas o fornecimento de quantidades definidas de produtos alimentares e consumidores também definidos. Consideramos esta alteração como benéfica em relação ao sistema corrente, no âmbito do qual, quando são definidas orientações para o escoamento, elas são essencialmente de ordem geográfica: assim, o Alto Molocué recebe indicações para enviar certas quantidades de milho para certos outros distritos, indicações estas que nos parecem mais mistificadoras que positivas. Os distritos não constituem unidades de consumo. As empresas e instituições é que compram para consumo. Desta forma, seria muito mais útil para a planificação ao nível distrital que as instruções fossem concretizadas: tantas toneladas de milho, mandioca ou feijão para a Enochá ou para a Sena Sugar Estates. As autoridades tanto distritais como provinciais concordam que, quando este tipo de cálculos é feito ao nível da província, os resultados nunca são comunicados aos distritos, que não têm por isso orientações concretas para a sua actividade. O documento de planificação - que, tal como o propomos não deverá ser muito extenso - proporcionará a cada Comissão Coordenadora Distrital de Comercialização Agrária (CCDCA) informação útil não apenas sobre as suas próprias responsabilidades, mas também sobre a posição do seu distrito no esquema global de comercialização do Estado na província.

Responsabilização dos distritos pelos fornecimentos

Propomos que, embora a planificação das quantidades a serem fornecidas aos consumidores estatais deva ser feita ao nível provincial, os distritos tenham alguma influência sobre o papel dos fornecedores estatais na venda a esses consumidores. Esta é, de facto, a principal alteração proposta no sistema de planificação, e necessita de ser explicada e justificada. Esta alteração tem dois objectivos. Em primeiro lugar, visa assegurar a flexibilidade no relacionamento entre os fornecedores estatais e privados, para responder às necessidades de consumo do sector estatal. Por outro lado, visa tirar o máximo partido da actual concentração das responsabilidades pela comercialização nas mãos dos administradores distritais. Como os administradores têm uma capacidade consideravelmente maior que, por exemplo, os representantes distritais da Agricom, parece razoável atribuir-lhes um poder de decisão bastante maior, para permitir o cumprimento dos planos.

Isto é particularmente importante para os distritos com maiores níveis excedentários de produção agrícola. Actualmente,

PROJECTO DE CONSULTA

16

a principal responsabilidade atribuída aos administradores é alimentar em primeiro lugar os seus próprios distritos, antes de fornecer os outros. Isto pode ser razoável para os distritos de ficitários em produção alimentar; nos distritos excedentários, como o Alto Molocué e, aparentemente, Milange, esta situação levou, em 1981, à retenção desnecessária de quantidades de produtos nos distritos, o que permitiu e chegou mesmo a apoiar uma actividade privada de especulação. Planos concretos de fornecimento de empresas definidas, exteriores a estes distritos poderiam assegurar um conjunto de metas bem mais adequado à sua realidade.

A reorganização da estratégia de comercialização que propomos, com base no estudo do caso do Alto Molocué, implica que, logo que sejam definidas quais as empresas que vão ser abastecidas por um certo distrito, elas venham ao distrito no início da época e façam as suas compras aos comerciantes privados. As empresas devem ser pressionadas no sentido de fornecerem informações detalhadas sobre estas actividades, informações essas do tipo das que a Emochá começou recentemente a fornecer: compras de productos alimentares agrícolas, processados e não processados, e quais os comerciantes a quem essas compras foram feitas. Se es-tas actividades não forem proibidas, mas pelo contrário encorajadas, não há qualquer razão para as empresas não fornecerem as informações necessárias. O objectivo do distrito, ao colaborar com as empresas, é encoraja-las a cooperar e não a competir, no que respeita aos fornecimentos e aos preços. Por outras palavras, coordenando a sua actividade de aquisição, o Estado pode utilizar o seu peso colectivo no mercado para limitar o poder dos comerciantes privados, e reduzir a extensão do mercado paralelo.

Desta forma - e esta é a principal alteração proposta -, o escoamento para estas empresas, e eventualmente para outros sectores, pelos fornecedores estatais, a Agricom e outros, pode ser utilizado pelas CCDCA para assegurar o cumprimento do plano, complementando as compras feitas no sector privado. Assim, as vendas do sector estatal devem ser encaradas como uma reserva que pode ser manipulada com flexibilidade para assegurar o cumprimento do plano de fornecimento aos consumidores estatais. Isto não impli-ca que não devam ser feitos planos para o escoamento da produção das unidades agrícolas estatais, mas esses planos devem ser flexíveis, e as CCDCA devem ter a responsabilidade de os rever se isso for tornado necessário pelas actividades dos comerciantes privados. Esta estratégia tem como objectivo reconhecer tanto a dependência parcial dos consumidores estatais em relação aos comerciantes privados, como as actuais limitações da capacidade do Estado para indicar a esses comerciantes como devem proceder.

PROJECTO DE CONSULTA

17

Implicações para a Agricom e outros fornecedores estatais de produtos alimentares

Esta alteração do sistema organizacional tem implicações evidentes para a organização da Agricom e de outros fornecedores estatais. Neste momento, os representantes da Agricom ao nível distrital não têm aparentemente quaisquer responsabilidades pelas decisões sobre o escoamento. Eles limitam-se a cumprir as instruções que lhes são transmitidas pela Agricom provincial ou nacional, e a transmitir outros pedidos para os administradores distritais, que ou os rejeitam ou os enviam para serem considerados ao nível da província. Isto pode variar de distrito para distrito, conforme as personalidades, mas em geral as delegações distritais da Agricom parecem ter pouca autonomia. Estas propostas implicam que deve haver uma maior interacção na planificação das vendas da Agricom, sendo as propostas da Agricom provincial discutidas com os administradores distritais e as propostas destes, por seu turno, discutidas com a Agricom provincial. As reuniões mensais da Agricom provincial, que já são realizadas, poderiam constituir uma boa ocasião para estas consultas. Os "stocks" relativamente baixos da Agricom podem, desta forma, ser considerados como uma reserva para apoiar o cumprimento do plano, mas não como a base da planificação.

Da mesma maneira, é necessária uma certa flexibilidade ao determinar as vendas das unidades agrícolas e das moagens estatais. Para as unidades agrícolas estatais, parte da produção de culturas alimentares pode talvez ser também utilizada como reserva. No que respeita às moagens, a moagem do Alto Molocué, por exemplo, produz um grande excedente de farinha em relação às actuais quotas dos armazenistas distritais. Este excedente deve ser incluído nos planos, pelas autoridades distritais em consulta com a Agricom, como parte do escoamento do distrito. Actualmente, a actividade das moagens parece não ser praticamente planificada, e elas subordinam-se, em termos técnicos, ao Ministério da Indústria e Energia. As moagens estatais devem ser encaradas como fornecedores prioritários de consumidores estatais exteriores ao distrito que necessitam de farinha, e não de milho em grão ou de mandioca seca, e podem também ser consideradas parcialmente como produtoras de reservas para serem vendidas com flexibilidade, conforme as operações das moagens privadas.

Implicações para a intervenção provincial no
escoamento dos distritos

Um dos problemas actuais dos distritos com níveis excedentários de produção alimentar é estarem sujeitos a certas decisões imprevisíveis, e por vezes contraditórias, dos Governos provinciais. Durante a época de 1980/81, surgiram crises de abastecimento alimentar em algumas empresas estatais, por exemplo quando a Emochá se apercebeu de que Lioma não podia assegurar os fornecimentos esperados, e quando a Sena Sugar foi afectada pelas implicações dos níveis extremamente baixos da venda de mandioca em 1981. A reacção do Governo provincial foi dar à Emochá e ao Sr. Coelho, um comerciante privado que actua como intermediário para a Sena Sugar, guias para adquirirem produtos alimentares no Alto Molocué. O mesmo aconteceu com certas estruturas em Nampula, que foram a Quelimane buscar guias para comprarem no Alto Molocué. Estas guias, ao que parece, foram passadas sem qualquer consulta com o distrito. Este tipo de actuação elimina a capacidade de decisão ao nível distrital, leva a que a capacidade de planificação e de decisão não se desenvolva nos distritos, que se vêm sem qualquer controlo sobre o processo, e encoraja os administradores dos distritos com níveis excedentários a reterem os produtos tanto tempo quanto possível, para poderem responder a estes pedidos imprevisíveis. Um melhor sistema de planificação implica que as autoridades provinciais deixem de tomar estas decisões ad-hoc e inalteráveis e, em vez disso, reajam às crises importantes surgidas a meio da campanha através de uma consulta com os distritos. A implementação das nossas propostas para melhorar o sistema de planificação levaria a que o distrito e a província tivessem disponíveis informações muito mais completas, para utilizarem como base para a resposta a este tipo de crises.

Um último ponto. Tal como vimos, algumas decisões ad-hoc tomadas no ano passado diziam respeito às necessidades de Nampula. Da mesma forma, quando a Manutenção Militar de Nampula foi proibida de continuar a comprar no Alto Molocué, devido às prioridades inter-provinciais de escoamento, parece ter continuado a fazê-lo clandestinamente. Alguns destes problemas resultaram da situação causada pela seca. Porém, nos casos em que grandes consumidores estatais sediados do outro lado da fronteira, noutra província, estão acostumados a depender, por exemplo, do mercado da Zambézia, pode ser positivo, tendo em conta os actuais limites da capacidade de controlar as movimentações, incluí-los explicitamente no plano provincial da Zambézia, em vez de os deixar perturbar o mercado.

PROJECTO DE CONSULTA

II

POLÍTICA DE PREÇOS, EMPRESAS ESTATAIS E INTERVENÇÃO NO MERCADO

No início deste relatório, fizemos a distinção entre planificar o sector estatal e intervir no mercado privado. A primeira secção dizia respeito ao melhoramento do processo de planificação do sector estatal. Aqui, discutimos o instrumento mais poderoso que o Estado tem à sua disposição para intervir no mercado privado e influencia-lo: a política de preços, o estabelecimento e a tentativa de imposição prática de preços oficiais.

A política de preços constitui sempre um meio para atingir outros fins. O objectivo imediato do estabelecimento de preços oficiais é tentar influenciar os preços reais, os preços pagos pelos compradores aos fornecedores nos mercados de produtos alimentares. O objectivo de influenciar os preços reais é, por seu turno, produzir certos resultados concretos pretendidos, em termos de produção, consumo e relações sociais. Os pontos seguintes parecem-nos constituir exemplos dos resultados pretendidos:

- manter baixo o preço dos produtos alimentares para os consumidores, de forma a preservar os níveis reais de vida;
- encorajar aumentos dos totais produzidos;
- estimular a socialização do campo;
- não deixar lucros demasiado grandes nas mãos dos capitalistas privados;
- aumentar a actividade total do Estado nos mercados de produtos alimentares.

Assim, a política oficial de preços deve ser avaliada conforme a sua eficácia em assegurar o cumprimento de objectivos deste tipo.

Nesta secção, argumentamos que a actual política oficial de preços não está a assegurar os objectivos pretendidos nos merca-

PROJECTO DE CONSULTA

20

dos de produtos alimentares e, em alguns aspectos, impede mesmo que esses objectivos sejam atingidos. Para apoiar este ponto de vista, analisamos não só os níveis dos preços dos produtores, mas toda a estrutura oficial de preços, incluindo os preços de revenda na fase grossista e os preços finais, para os consumidores, dos produtos não processados e também da farinha. Em diversos aspectos, esta estrutura de preços contribui activamente para a criação do mercado paralelo, em vez de ajudar a controlá-lo.

Em primeiro lugar, os preços baixos e estáticos pagos aos produtores de milho e mandioca (até aos aumentos de Janeiro de 1982) constituíram, no ano passado, o objectivo central dos esforços administrativos para assegurar o cumprimento das tabelas oficiais de preços. Para além dos seus efeitos adversos no que respeita ao encorajamento da produção pelo sector familiar (que discutiremos mais tarde, na secção 3), isto também reforçou os padrões de compras não oficiais por consumidores estatais, que já descrevemos. Por outro lado, não contribuiu para controlar o mercado paralelo: como mostra o estudo do Alto Molocué, o facto de se terem mantido baixos os preços pagos aos produtores não afectou a especulação nos preços em fases posteriores do circuito comercial.

Em segundo lugar, a estrutura dos preços oficiais na fase grossista do mercado do milho baseia-se numa má compreensão do papel da Agricom no mercado, e constitui a razão principal para a Agricom estar a ser afastada do mercado grossista pelo comércio privado.

Em terceiro lugar, as alterações dos preços oficiais da farinha, e o consequente aumento da lacuna entre os preços pagos aos produtores e os preços pedidos aos consumidores pela farinha, têm sido uma das principais causas dos preços elevados da farinha no mercado paralelo. Por outro lado, encorajaram a acumulação de capital privado ao nível do comércio grossista e do processamento (ponto este que será desenvolvido na secção 4), à custa dos produtores do sector familiar, à custa da acumulação estatal e à custa dos consumidores finais.

Finalmente, o material apresentado nesta secção constitui a base para duas afirmações de carácter geral sobre o estabelecimento dos preços oficiais. Primeiro demonstra que uma investigação dos preços do mercado paralelo assegura informações essenciais para a formulação de uma política de preços mais adequada. Isto não significa que os preços oficiais devam seguir os preços do mercado paralelo. Pelo contrário, o objectivo pretendido é utilizar os preços oficiais para ajudar a controlar os preços praticados na realidade. Mas, para se avaliarem os efeitos dos preços

oficiais, é necessário investigar o mercado existente. Insistimos neste ponto porque deparamos com alguma incompreensão quanto aos nossos objectivos, e com o ponto de vista de que o único objectivo de se descobrirem os níveis dos preços do mercado paralelo é punir casos individuais de especulação. Por último, as pesquisas feitas demonstram, em nossa opinião, que a actual estrutura nacional unificada de preços oficiais para os produtos alimentares agrícolas não pode ser mantida, em termos dos objectivos de intervenção no mercado que acabamos de expôr. Ela baseia-se numa má concepção fundamental da estrutura actual dos circuitos comerciais para as colheitas alimentares, numa má concepção, ligada à primeira, do papel da Agricom nesses circuitos, e na premissa falsa de que podem ser estabelecidos preços ao nível nacional para os produtos alimentares, sem qualquer referência aos custos de transporte. Consideramos que, para o Estado avançar para o seu objectivo de, a longo prazo, assegurar uma presença estatal dominante nos mercados grossistas de produtos alimentares, e consequentemente aumentar a sua capacidade de planificar a distribuição desses produtos, a estrutura nacional de preços oficiais dos produtos alimentares deve ser repensada em premissas diferentes.

Preços pagos aos produtores

Os preços oficiais pagos aos produtores das duas principais culturas discutidas aqui, o milho e a mandioca, mantiveram-se invariáveis durante vários anos, sendo de 4,00 MT/quilo para o milho e 3,00 MT/quilo para a mandioca. Os preços oficiais apenas foram aumentados para 6,00 MT/quilo (milho) e 4,50 MT/quilo (mandioca) em Janeiro de 1982, depois de terminada a campanha de comercialização de 1981. Porém, durante os anos em que os preços oficiais se mantiveram estáticos, os preços pagos na realidade aos produtores do sector familiar variaram consideravelmente, conforme os anos, as áreas e os compradores. Os comerciantes pagaram no Alto Molocué pelo milho, durante os últimos dois anos, preços compreendidos entre 4,00 e 5,00 MT, e alguns dos maiores produtores familiares chegaram a receber 6,00 MT por quilo, pagos por grandes compradores (normalmente estatais) que lhes adquiriam directamente o milho. No ano passado, comerciantes que se encontravam a caminho de Nampula pagaram a alguns produtores preços especulativos consideravelmente mais elevados, no extremo norte do distrito. Ainda no Alto Molocué, alguns comerciantes pagaram no ano passado 4,00 MT por quilo de mandioca.

PROJECTO DE CONSULTA

22

As maiores diferenças entre os preços oficiais e os preços pagos na prática aos produtores não se verificaram, porém, no distrito do Alto Molocué, com níveis fortemente excedentários de produção, mas antes nos distritos em que, durante os últimos anos, se têm registado tendências para défices alimentares, como Mocuba e Lugela. Nestes distritos, as compras feitas directamente por grandes empresas ao sector familiar foram muito mais extensivas, e os preços subiam à medida que as empresas competiam entre si pelos fornecimentos. Todos confirmaram que os comerciantes pagaram pela mandioca, durante a campanha de comercialização de 1980 e a primeira parte da campanha de 1981, preços oscilando entre os 3,50 MT e os 4,50 MT. Muitos comerciantes pensaram que o preço oficial, em 1980, era de 3,50 MT/quilo. Ao comprar a mandioca aos comerciantes, as plantações pagaram entre cinco e sete meticals por quilo. Não dispomos de quaisquer informações directas sobre os preços pagos pelas plantações directamente aos produtores familiares, mas eles eram sem dúvida bem superiores aos oficiais. O preço do milho adquirido directamente pelas plantações no Círculo de Ebide, em 1981, atingiu os 7,50 MT/quilo. Estas diferenças maiores em relação aos preços oficiais resultaram, provavelmente, não só de maiores pressões no que respeita à oferta pelos produtores, mas também de um grau de coesão entre os comerciantes da Média Zambézia menor que o existente na comunidade estreitamente unida dos comerciantes de Nauela, muitos dos quais, até Julho de 1981, conseguiram de facto pagar menos que 4,00 MT por quilo de milho.

A meio da campanha de 1981, a Agricom e os administradores distritais desenvolveram em ambas as áreas um esforço determinado com vista a fazer baixar para os níveis oficiais os preços pagos aos produtores, proibindo que as plantações comprassem directamente aos produtores e instruindo os comerciantes no sentido de não pagarem preços superiores aos estabelecidos oficialmente. Em ambas as áreas, mas especialmente na Média Zambézia, registaram-se, ao que parece, alguns sucessos na tentativa de fazer baixar os preços para os níveis oficiais. Os efeitos, no entanto, foram bastante diferentes nas duas áreas. No Alto Molocué, a proibição de as plantações comprarem directamente aos produtores levou alguns dos produtores familiares a reterem as suas colheitas, na esperança de a proibição ser levantada mais tarde ou de obterem mais dinheiro dos comerciantes. O grosso dos produtores familiares não foi provavelmente afectado. Na Média Zambézia, por exemplo em Lugela, o produtor familiar médio parece ter experimentado uma baixa real dos rendimentos monetários da sua principal cultura de rendimento.

Os efeitos adversos destes esforços para impôr os preços oficiais, no que respeita aos níveis de produção e comercialização do sector familiar, são discutidos na secção 3. Nesta secção, trataremos de algumas outras implicações. Em primeiro lugar, na fase dos preços pagos aos produtores, os preços oficiais têm de facto um efeito sobre os preços praticados na realidade, efeito esse cuja força depende, não só da determinação do administrador para os impôr na prática, mas também da força e do grau de coesão do grupo de comerciantes que opera na zona. Uma área fortemente excedentária, como o Alto Molocué, gerou comerciantes que, conforme analisamos na secção 4, constituem uma forte classe de comerciantes com uma base de produção e de processamento. Nas áreas em que os níveis de produção agrícola são neste momento mais baixos, os comerciantes são mais fracos, e a colaboração entre eles menos eficaz. Desta forma, os preços podem elevar-se mais facilmente. No seu conjunto os comerciantes, enquanto classe, alegram-se por deixar às administrações distritais o papel impopular de manter baixos os preços pagos aos produtores, desde que o nível dos preços não leve a uma redução drástica dos fornecimentos disponíveis. Assim, os comerciantes do Alto Molocué não se mostravam, de uma forma geral, muito críticos em relação aos esforços administrativos para impôr os preços oficiais, embora sentissem que toda a estrutura dos preços deveria subir este ano, enquanto em Lugela e Mocuba o ponto de vista de que as administrações tinham ido longe demais, era generalizado.

Para além disso, os mercados de Lugela e de Mocuba demonstram que, nas áreas em que o preço oficial para os produtores é inferior ao que estes estão dispostos a aceitar, e ao que os comerciantes estão dispostos a pagar, a situação leva a compras descontroladas no mercado paralelo pelas empresas estatais, conforme já descrevemos. As empresas eram forçadas a dependerem do mercado privado para os fornecimentos de produtos alimentares, na medida em que virtualmente toda a mandioca é produzida pelo sector familiar e a Agricom, por razões analisadas mais adiante, comprava quantidades muito pequenas deste produto. Ao mesmo tempo, pedia-se-lhes que pagassem preços irrealisticamente baixos. O movimento em direcção a um mercado paralelo gerado pelo Estado, nos distritos em que estas empresas eram os compradores principais, era assim inevitável, na medida em que o primeiro objectivo das plantações estatais é alimentar a sua força de trabalho, com vista a assegurar a sua própria produção.

Finalmente, o controlo dos preços pagos aos produtores não assegura, por si só, o controlo dos preços do mercado paralelo em fases posteriores do circuito comercial. Como demonstraremos, tanto na Alta como na Média Zambézia os preços reais dos

PROJECTO DE CONSULTA

24

produtos por grosso e processados afastavam-se mais dos níveis oficiais do que se afastavam dos preços reais pagos aos produtores. E isto apesar das diferentes experiências das duas áreas no que respeita aos preços pagos aos produtores.

Preços grossistas e papel do Estado no mercado

A estrutura oficial dos preços do milho, feijão e mandioca inclui os seguintes preços operativos: preços ao produtor, preços pagos pela Agricom, à porta dos armazéns, aos comerciantes privados (e, na prática, a todos os que ali se dirigem, incluindo agricultores privados e alguns dos maiores produtores do sector familiar), preços de venda grossista pelos armazéns distritais da Agricom (que correspondem aos preços pagos pelas moagens e outros grandes compradores) e preços para os consumidores. Existe também uma estrutura oficial de preços para as farinhas de milho e de mandioca, a que nos referiremos mais tarde. (Não consideramos os preços pagos pela Agricom ao recolher os produtos junto dos comerciantes, por não termos conseguido encontrar qualquer indicação de que algumas vez tenham sido operativos, apesar de alguns dos comerciantes mais bem informados se referirem a eles nas discussões).

A evolução da estrutura dos preços do milho e do feijão manteiga, desde 1979, parece ter sido a seguinte:

Preços Oficiais (MT/quilo)

	Milho		Feijão Manteiga	
	1979	1981	1979	1981
Preço ao produtor	4,00	4,00	11,50	15,00
Preço de venda à Agricom à porta do armazén	4,55	4,55	12,80	16,75
Preço de venda grossista pela Agricom (preço pago pelas moagens)	4,55	6,25	14,30	18,90
Preço de venda ao público produtos não processados	5,00	7,00	16,50	21,50

Fonte: Boletim da República, 17 de Abril 1979 e 26 Setembro 1979; dados de , Delegação Provincial, 1981, Quelimane (existem algumas diferenças entre os dois conjuntos de preços de 1981 para o feijão, estabelecidos ao nível provincial). Todos estes preços são aplicáveis a norte do Save.

CEA

PROJECTO DE CONSULTA

25

Não foi possível obter qualquer consenso, ao nível dos armazéns distritais da Agricom, sobre a estrutura dos preços da mandioca. Isto constitui mais um indício da confusão no mercado da mandioca. Os representantes da Agricom em Mocuba situaram o preço pago pelas moagens em 3,70 MT. Porém, uma circular provincial datada de Janeiro de 1981, existente no Alto Molocué, indicava 4,00 MT como preço de compra pela Agricom, 4,70 MT como preço de revenda grossista pela Agricom, e 5,50 MT como preço de venda do produto não processado aos consumidores.

O problema fundamental desta estrutura de preços, considerada como um meio para influenciar a actividade dos comerciantes privados e aumentar a presença da Agricom no mercado grossista, é o facto de existirem dois preços diferentes de venda grossista praticados na mesma área e ao mesmo tempo. Para além disso estes dois preços, que são acompanhados com atenção por cada comerciante privado, têm mostrado ao longo dos últimos anos uma tendência clara para se afastarem cada vez mais entre si.

Os dois preços de venda grossista são o preço pago pela Agricom aos comerciantes e o preço de revenda pela Agricom, correspondendo este último ao preço pago pelas moagens no mesmo distrito. Esta estrutura de preços parece basear-se na premissa de que a Agricom se encontra já numa situação dominante na compra dos produtos aos comerciantes privados. Esquemáticamente, esta estrutura de preços faz sentido se o mercado consistir em produtores familiares que vendem as colheitas a um número elevado de comerciantes privados, os quais, por seu turno, as revendem na totalidade à Agricom, a qual, finalmente, as revende às moagens ou aos consumidores.

Porém, esta premissa não é válida: o mercado não funciona desta maneira. Pelo contrário, a Agricom é apenas um dos vários competidores que procuram comprar o produto por grosso aos comerciantes privados. Consideremos, por exemplo, a situação dos comerciantes privados no Alto Molocué. Estes comerciantes adquirem o grosso da produção comercializada do sector familiar (os postos fixos da Agricom apenas compraram entre 650 e 700 toneladas das cerca de 8.500 - 10.500 toneladas de milho vendidas pelo sector). Depois procuram revender. Para isso, têm diversas opções. Em primeiro lugar, no grupo dos comerciantes existem alguns, mais importantes, muitos dos quais possuem moagens, que actuam não oficialmente como grossistas, comprando os produtos a outros comerciantes mais pequenos, que não dispõem de meios de transporte ou de condições de armazenamento. Em segundo lugar, podem vender à Agricom. Em terceiro lugar, podem ven

PROJECTO DE CONSULTA

26

der directamente o milho à moagem industrial (e intervencionada) na vila do Alto Molocué. Por último, podem vender a comerciantes de fora do distrito que vêm procurar produtos alimentares agrícolas, normalmente com os seus próprios meios de transporte: o Alto Molocué é um mercado onde a procura é maior que a oferta, e por isso os compradores tendem a estar equipados para um escoamento imediato. Este conjunto de opções de revenda cria um mercado: os comerciantes tendem a optar num ou noutro sentido de acordo com os preços oferecidos, e os compradores tendem a ter de pagar preços semelhantes, dependendo de quem faz o transporte, do seu poder no mercado e de possuírem ou não uma moagem gem. Desta forma, o proprietário de uma grande moagem privada pagou pelo milho, aos outros comerciantes, entre 5,50 e 6,00 MT, conforme as suas relações com o comerciante a quem comprava, a altura da época de comercialização (os preços subiram durante a época) e as quantidades para venda; mais tarde, na mesma campanha, pagou já 6,25 MT. Comerciantes grossistas de fora do distrito pagaram também 6,25 MT pelo milho à porta dos revendedores, tal como empresas estatais de fora do distrito. A moagem intervencionada pagou 6,25 MT pelo milho trazido até às suas instalações, e adquiriu 835 toneladas de milho a comerciantes privados. Em resumo, o preço dominante de venda grossista no mercado comportou-se como seria de esperar num distrito produtor de excedentes com uma oferta muito superior à procura local: subiu em direcção ao mais elevado dos dois preços oficiais de venda grossista.

As implicações são imediatas. A Agricom, que pagava o mais baixo dos dois preços oficiais estabelecidos para o distrito, praticamente não comprou qualquer milho aos comerciantes durante a maior parte da campanha de 1981. As compras da Agricom em Mugema evoluíram da forma seguinte, durante o últimos três anos:

Compras de milho feitas pela Agricom em Mugema (toneladas)

<u>Comprado a</u>	<u>Campanha</u>		
	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>
Comerciantes privados	3395,2	3045,7	284
Cooperativas	444,4	431,6	87,2
Postos fixos	142,4	138,3	639,9
Unidade Agrícola Estatal	1106,8	1434,5	-

Fonte: registos dos armazéns de Mugema

CEA

PROJECTO DE CONSULTA

27

As quantidades mais elevadas adquiridas nos postos fixos reflecte, em nossa opinião, tanto o número de novos postos instalados, como o facto de o ano agrícola ter aparentemente sido bom no distrito, em todas as colheitas. Todos os outros revendedores - comerciantes, agricultores privados, cooperativas e a unidade agrícola estatal - preferiram os preços mais elevados. A Agricom foi afastada do mercado grossista essencialmente devido à sua própria estratégia de preços.

O mesmo padrão parece ter-se repetido mais para o sul, embora não disponhamos de material para uma análise detalhada. Lendo os relatórios (confusos) da Agricom, sobre a zona de comercialização de Mocuba, nenhum observador exterior concluiria que a cultura dominante nesta área é a mandioca. No conjunto dos quatro distritos, a Agricom parece ter comprado um total de 784 toneladas de mandioca, do qual nenhuma parte foi adquirida em Lugela, numa zona em que só o Ile produz habitualmente muitos milhares de toneladas.

O mercado privado continuará, durante os próximos anos, a constituir uma força poderosa na comercialização de produtos alimentares na Zambézia; se a Agricom pretende estabelecer a sua posição como grossista não conseguirá atingir este objectivo apenas através de decretos, e necessita de utilizar a arma da política de preços. Os pontos discutidos atrás implicam que, tal como acontece com os preços pagos aos produtores, os níveis oficiais dos preços de venda grossista têm um impacto considerável nos preços reais praticados. Porém, existindo dois preços oficiais, apenas o mais elevado tem este efeito. Desta forma, se a Agricom pretende adquirir quantidades razoáveis de produtos não processados no Alto Molocué, não tem outra alternativa senão praticar preços sensivelmente idênticos aos pagos pelas moagens e outros compradores por grosso. Ou seja, a Agricom tem, num certo sentido, que competir.

No caso particular do Alto Molocué, a Agricom reconheceu este problema. Em Agosto de 1981, a Agricom de Mugema continuava a ter os seus armazéns vazios. Por isso, e com autorização do Director Geral da Agricom, elevou o preço de compra de milho à porta do armazém para 6,25 MT, o mesmo preço pago pelas moagens. As 284 toneladas que finalmente foram adquiridas incluem o milho comprado após o aumento do preço. Assim, o problema foi identificado neste caso particular, mas não resolvido em termos gerais. A nova estrutura de preços, introduzida em Janeiro de 1982, é a seguinte:

PROJECTO DE CONSULTA

30

porte, mesmo de uma forma simplificada, tornaria bastante mais complexa a estrutura de preços. E a Agricom tem de facto seguido o sentido oposto, simplificando a estrutura de preços devido, pelo menos em parte, a dificuldades administrativas. Em segundo lugar, uma grande redução da margem de revenda no interior do distrito cria a possibilidade de a empresa necessitar de maiores subsídios. Isto, no entanto, não acontecerá se o efeito de uma estrutura realista de preços for permitir à Agricom adquirir quantidades muito maiores dos produtos das colheitas.

Não vemos, porém, qualquer outra alternativa, no que respeita a tentar inverter o processo de afastamento da Agricom dos mercados agrários da Zambézia, senão introduzir uma estrutura de preços mais realista. A Agricom é uma empresa cujas funções principais são o armazenamento e o transporte, e que dispõe apenas de uma pequena base nas compras aos produtores. Tendo em conta a força do capital privado no comércio da Zambézia, e o movimento cada vez mais rápido desse capital em direcção a actividades grossistas e de transporte (ver secção 4 mais adiante), a Agricom deve competir com os capitalistas comerciais privados, utilizando evidentemente as vantagens inerentes à sua posição como empresa estatal. Para isso, terá de actuar de uma forma mais semelhante à dos seus competidores, e contabilizar separadamente os preços das suas actividades de armazenamento e transporte. De outra forma o que acontecerá - o que está a acontecer - é que a Agricom será afastada das actividades de armazenamento nos distritos com níveis excedentários de produção, como está a suceder no Alto Molocué, por as suas margens nesses distritos serem demasiado elevadas. Desta forma, a empresa encontrar-se-á sem produtos nos seus armazéns, e não poderá em consequência beneficiar dos baixos preços de revenda em locais exteriores aos principais distritos excedentários. O seu nível de actividade baixará, e os grandes consumidores procurarão outros meios para satisfazer as suas necessidades.

Este argumento parece implicar que a Agricom não deve basear-se numa única série de preços, definida ao nível nacional, para todas as fases do circuito comercial. Uma tentativa deste tipo produzirá necessariamente contradições bastante agudas no seu relacionamento com os preços mais flexíveis do mercado privado. Não sugerimos, evidentemente, que se sigam os níveis de flexibilidade do sector privado. Propomos, em primeiro lugar, que a estrutura de preços praticada pela Agricom seja calculada realisticamente, tendo em conta os custos de transporte dos principais sectores produtivos para as diferentes áreas, de forma a que, por exemplo, o milho do Alto Molocué custe mais em Quelimane que no próprio Alto Molocué. Em segundo lugar (trata

remos este ponto mais adiante, depois de discutirmos os preços da farinha), consideramos que, para tornar viável uma reorganização da estrutura de preços, o número dos preços definido ao nível nacional pelo Ministério do Comércio Interno, em consulta com os outros ministérios interessados, deve ser reduzido. A atenção destas estruturas deve concentrar-se na fixação dos preços pagos aos produtores, e numa estrutura de preços dos produtos processados para os consumidores, deixando-se os preços intermédios às delegações provinciais da Agricom, que os definirão conforme a estrutura do mercado na respectiva província.

Preços finais da farinha para os consumidores

No mercado do milho, o produto final vendido a retalho aos consumidores é a farinha, e não o milho em grão. Isto acontece também, frequentemente, com a mandioca. Não dispomos de indicações firmes, mas o produto oferecido parece ser cada vez mais a farinha, na medida em que os comerciantes procuram reter o lucro adicional assegurado pelo processamento e a procura do produto processado é substancial. Esta procura de farinha - de milho ou de mandioca, conforme a área - não ocorre apenas nas cidades e em certas áreas com produção deficitária, em que existem grandes números de assalariados que utilizam parte dos seus rendimentos para comprar farinha. Ela verifica-se também na área com excedentes alimentares do Alto Molocué. A extensão deste mercado local da farinha surpreendeu-nos, tal como o facto desse mercado não ter sido sufocado pela grande lacuna registada nos últimos dois anos entre o preço pago aos produtores pelo milho em grão e o preço de venda a retalho da farinha. Os proprietários das maiores moagens da área fortemente excedentária do norte do distrito afirmaram que, entre Dezembro e Março, vendiam diariamente à porta das lojas entre 3 e 5 toneladas de farinha, alguma a retalhistas locais mas a maior parte directamente ao público. Não pudemos comprovar estes números, mas as descrições do mercado tinham uma certa consistência. Os comerciantes afirmaram que a população prefere vender todo o milho nos meses que se seguem imediatamente à colheita, e depois comprar farinha como suplemento do principal cereal alimentar, a mapira, durante os períodos em que o trabalho agrícola é mais pesado. Esta prática verifica-se há vários anos na área de Nauela, em contraste com a área de Lugela, onde a procura de farinha apenas surgiu há pouco tempo, devido aos maus resultados das colheitas recentes (ver também a secção 3).

PROJECTO DE CONSULTA

32

É nossa opinião que a evolução da estrutura dos preços do milho e da mandioca, nos últimos três anos, teve um efeito oposto ao desejado no que respeita aos preços finais da farinha para os consumidores. Ou seja, a combinação de três factores -- preços aos produtores baixos e estáticos, uma estratégia de imposição prática dos preços que se concentra nos preços oficiais aos produtores, e a subida pronunciada dos preços oficiais da farinha -- tendeu a desencorajar a produção e as vendas, a fazer subir os preços reais para os consumidores e a encorajar um mercado paralelo da farinha.

Os níveis mais elevados de especulação que descobrimos na Zambézia, em relação aos preços oficiais, registaram-se nos preços da farinha. Neste ponto do mercado, a competição era grande e o controlo era menos eficaz. No mercado de Nampula, próximo do Alto Molócue e onde o mercado paralelo estava a ser alimentado pela fome e por carências de mandioca, as farinhas de milho e de mandioca eram objecto de uma procura idêntica, e por isso os seus preços não divergiam grandemente. Os preços correntes das farinhas de milho e de mandioca começavam em 11-12 MT/quilo, e em certos casos atingiam sem dúvida níveis bastante mais elevados. Na área de Mocuba, as vendas de farinha de mandioca a 9,00 MT/quilo parecem ter sido comuns. O proprietário de uma moagem tinha-se deslocado ao Alto Molócue para comprar mandioca a 5,50 MT/quilo, e outros comerciantes tinham trazido mandioca até à moagem por 6,50 MT/quilo. Segundo afirmou, "o preço de revenda tinha de ser aproximadamente 9,00 MT/quilo". Não estamos a aprovar estes cálculos, mas apenas a referi-los como um exemplo de várias indicações que tivemos sobre os preços correntes da farinha.

Os preços oficiais evoluíram da seguinte forma:

Preços oficiais das farinhas de milho e de mandioca, 1979 e 1981 (MT/Kg)

	<u>Milho</u>		<u>Mandioca</u>		
	<u>1979</u>	<u>1981</u>	<u>1979</u>	<u>1981</u>	
Preço ao produtor	4,00	4,00	3,00	3,00	
Preço de venda às moagens	4,55	6,25	?	4,00	
produtos não processados					
Preços de revenda pelas moagens:				<u>S/frete</u>	<u>C/frete</u>
a) armazenistas	4,70	7,95	?	4,50	6,50
b) vendedores a retalho	5,00	8,50	?	5,30	7,30
Preço para o público	5,50	9,50	?	6,50	8,50

Fonte: Boletim da República III Série Nº 98, 26 de Setembro de 1979.
 Circulares da Agricom, Delegação Provincial da Zambézia, 13 de Janeiro de 1981 e 29 de Maio de 1981.

CEA

PROJECTO DE CONSULTA

33

O que ressalta no caso do milho é o facto de os preços da farinha e do milho em grão se terem afastado progressivamente. No que respeita aos preços oficiais, o Governo manteve em baixo o preço pago aos produtores e permitiu uma grande subida dos preços para os consumidores. Os produtores têm consciência disto, devido ao mercado local da farinha. Para além disso, a política de imposição prática dos preços oficiais realçou este efeito. Os comerciantes manifestam uma tendência inerente, que pudemos constatar no Alto Molócue, para considerarem os preços oficiais aos produtores como os máximos que estão dispostos a pagar, e os preços oficiais da farinha como os mínimos que estão dispostos a receber. O Governo reforçou esta tendência, forçando a baixa dos preços pagos aos produtores durante a campanha de 1981 sem actuar praticamente sobre os preços da farinha, e deixando em consequência os lucros resultantes nas mãos dos comerciantes.

Porque é que os esforços da administração local tiveram tão pouco efeito no que respeita à imposição prática dos preços oficiais da farinha? Uma das principais razões reside, mais uma vez, na falta de realismo da estrutura dos preços oficiais. O facto de se permitir, e mesmo encorajar, que a farinha seja vendida a entre 8,50 e 9,50 MT/quilo no distrito excedentário do Alto Molócue, assegurou já lucros inesperados aos comerciantes que ali operam. Estes tendem a manifestar surpresa em relação aos preços oficiais favoráveis, que asseguram ao proprietário de uma moagem, que comprar directamente ao sector familiar, um lucro líquido de 4,50 MT por cada quilo de milho processado (o milho rende 97-98% de farinha, e os custos de processamento de cada quilo são aproximadamente 1 MT). Os comerciantes que ainda não possuem moagens estão essencialmente interessados em instalá-las. Os preços oficiais encorajam, desnecessariamente, a moagem do milho no próprio distrito de origem, compensando os custos elevados envolvidos na instalação de uma moagem. Não há dúvida de que o preço da farinha no mercado do distrito seria mais baixo se não estivesse a ser mantido num nível elevado pelos preços oficiais, na medida em que as pessoas têm a possibilidade de mandar moer o seu próprio milho em grão: de facto, muitos comerciantes/proprietários de moagens oferecem-se para trocar parte do milho em grão dos camponeses por farinha, mediante o pagamento de uma diferença de 1,00 ou 1,50 MT/quilo, para canalizarem na sua direcção as vendas de milho em grão e assegurarem assim um aumento da actividade das moagens.

PROJECTO DE CONSULTA

34

Estes preços oficiais elevados da farinha constituem depois uma base para os preços da farinha noutros locais. A margem oferecida aos armazenistas distritais para recolherem a farinha e distribuírem-na aos retalhistas é de apenas 0,55 MT/quilo, sendo bastante pequena se eles próprios tiverem de organizar (e especialmente se tiverem de alugar) meios de transporte. As informações de que dispomos sobre a moagem industrial interveniente na vila do Alto Molôcue mostram que alguns dos armazenistas não levantam a totalidade das suas quotas. Um grande número de comerciantes exteriores ao distrito compra também a farinha de milho a 8,50 MT, para depois a revender fora do distrito. Alguns destes comerciantes podem estar a especular, ou seja, a vender a preços mais elevados que os justificados pelos custos de aquisição, transporte e outros, mas o preço elevado no Alto Molôcue faz com que a especulação comece a um nível mais elevado que o necessário.

Existem algumas indicações de que a delegação provincial da Agricom na Zambézia está a estudar formas de abordar este problema. Por exemplo uma circular recente, não datada, diz que os preços da farinha de milho devem ser aplicáveis "excepto em Milange e no Alto Molôcue", mas não indica preços alternativos. E, como foi demonstrado anteriormente, os preços propostos para a mandioca incluíam preços contando e não contando com os custos de transporte. Não existem, porém, indícios de que qualquer destas directivas tenha sido implementada na prática.

Porque se permitiu que os preços da farinha se desenvolvessem de tal maneira em relação aos preços pagos aos produtores, na estrutura oficial de preços? Não conhecemos as razões oficiais subjacentes à estrutura oficial de preços, mas o funcionamento do sistema leva a crer que o seu objectivo parcial é permitir à Agricom comprar por grosso num distrito e depois revender os produtos, com lucros consideráveis, a moagens situadas no mesmo distrito. Este foi o sistema que a Agricom de Mocuba tentou implementar em 1981. Argumentando-se que as moagens estavam a pagar aos comerciantes pela mandioca preços superiores aos oficiais (o que de facto acontecia), as moagens foram proibidas de comprar directamente aos comerciantes. Em vez disso, foi definido que as moagens deviam fazer as suas aquisições exclusivamente na Agricom, e processar depois os produtos para revenda. Os resultados disto, segundo reconhece a própria Agricom, foram desastrosos. "As moagens pararam". A Agricom não dispunha nem aproximadamente das quantidades de mandioca necessárias para abastecer as moagens, devido aos baixos preços que praticava, e estava a enviar parte da que tinha para Queli

mane; os comerciantes viraram-se para o mercado paralelo, fora da vila, o abastecimento de farinha na vila desceu abruptamente, e à medida que, como vimos, os preços pagos aos produtores baixavam, estes últimos deixavam de vender. Já argumentamos, no que respeita ao caso do Alto Molócue, que a ideia de que a Agricom pode pagar preços muito inferiores aos pagos pelas moagens locais, e depois revender os produtos a essas mesmas moagens, se baseia numa má compreensão do mercado.

Não nos parece possível nem desejável interpôr a Agricom entre os comerciantes e as moagens da mesma área rural. No campo, os proprietários das moagens são, em geral comerciantes. Em algumas vilas nas zonas rurais, também; noutras, a forma mais barata de produzir farinha, em termos dos custos de comercialização, consiste em permitir às moagens que comprem os produtos em grão directamente aos comerciantes.

Apenas nos fornecimentos às moagens das zonas urbanas, em que o transporte por longas distâncias se torna necessário, parece possível e necessário que a Agricom assuma um papel de intermediário. Isto implica, necessariamente preços diferenciados para a farinha, mais baixos nas zonas produtivas, onde devem estar ligados aos preços pagos aos produtores, e mais elevados nas zonas urbanas e nas zonas rurais com produção deficitária, de forma a reflectirem os custos de transporte. Para isso, o sistema de preços da farinha deve funcionar como o sistema de preços da farinha deve funcionar como os sistemas de preços de outros bens de consumo, à excepção dos produtos com preços unitários, como o açúcar, as pilhas, o sabão e os cigarros. A alternativa consistiria num subsídio selectivo dos preços da farinha nas zonas urbanas, mas um tal subsídio apenas poderia funcionar se fosse canalizado directamente para os comerciantes privados ou para a Agricom, de forma a tornar-lhes rentável o transporte da farinha para essas zonas.

Convém notar que isto não implica necessariamente que os preços da farinha nas zonas urbanas sejam mais elevados, em relação aos preços pagos aos produtores, do que são actualmente. Afirmamos que os preços correntes neste momento tendem a subir devido aos altos preços oficiais nos distritos produtores. O que propomos aqui são preços mais baixos nos distritos de origem, relacionados com os preços pagos aos produtores, e não preços mais elevados nas zonas urbanas.

Isto deixa ainda por resolver o problema de assegurar o controlo dos preços neste ponto do mercado. Os preços da farinha são difíceis de controlar - pelo menos tão difíceis como os

preços de outros bens de consumo, e implicando em grande parte os mesmos problemas. Neste momento, porém, não está a ser feita qualquer tentativa séria nesse sentido. Em Mocuba, ninguém parecia saber claramente quais eram os preços oficiais da farinha de mandioca, nem que taxas as moagens podiam oficialmente cobrar pelo processamento dos produtos. A Agricom parece não se sentir responsável pela farinha, e frequentemente não conhece a estrutura dos preços desta, argumentando não ser responsável pela farinha por se tratar de um produto processado, produzido sob os auspícios do Ministério da Indústria e Energia e que depois cai sob a alçada do Ministério do Comércio Interno, e não da própria Agricom. Porém, e conforme demonstramos, o mercado da farinha afecta grandemente o mercado dos produtos não processados, e consequentemente a actividade da Agricom. Alguma estrutura deve assumir a responsabilidade, tal como já afirmamos na secção 1, pela ligação entre os produtos não processados e a farinha, e esse papel parece necessariamente destinado às estruturas locais da Agricom.

Implicações para a política de preços da Agricom

Resumimos aqui as implicações desta análise, no que respeita a repensar-se a política de preços da Agricom. Existem duas questões distintas, embora estreitamente relacionadas, na política de preços dos produtos alimentares. Uma refere-se aos preços pagos pela Agricom pelos produtos comprados, e aos preços cobrados pela Agricom nas vendas. A outra consiste no conjunto dos preços fixados oficialmente, que devem ser cobrados por todos os intervenientes em todas as fases do circuito comercial, incluindo os produtos que a Agricom não manuseia, como a farinha.

Propomos a estratégia seguinte, com base na nossa compreensão do mercado de produtos alimentares na Zambézia: em primeiro lugar, o conjunto de preços dos produtos alimentares, decretado ao nível nacional, deve deixar de abranger todas as fases do circuito comercial. Isto justifica-se pelo facto de a complexidade do circuito comercial ser muito maior do que a prevista pela estrutura oficial dos preços, o que faz com que esta não possa ser implementada globalmente. A estrutura nacional de preços definida pelo Comércio Interno deve incidir nas fases inicial e final, ou seja, nos preços pagos aos produtores e nos preços finais para os consumidores, deixando que os comerciantes privados disputem as margens intermédias. Mas estas margens devem ser realistas, e ter em conta os elevados custos de transporte.

Este último ponto implica que os preços da farinha para os consumidores devem variar conforme os custos de transporte, se se pretender que, como referimos, não contribuam para a criação de um mercado paralelo. Se se julgar conveniente atribuir subsídios, estes devem ser canalizados para o último vendedor, com vista a permitir-lhe vender a preços inferiores aos preços de compra.

Em terceiro lugar, deve ser a própria Agricom provincial a fixar os preços oficiais de compra e venda grossista praticados pela empresa, com base nos preços pagos aos produtores e nos preços para os consumidores, definidos ao nível nacional. A Agricom deve definir um preço de compra por grosso, que corresponda aos preços praticados por outras entidades do Estado (moagens, plantações) que comprem directamente aos comerciantes rurais. A margem de revenda da Agricom deve ser pequena, se a revenda é feita à porta do armazém, e muito maior, para cobrir os custos de transporte, se os produtos são levados para Quelimane ou Nacala e revendidos ali. Uma outra implicação é que deve ser a Agricom provincial a definir os preços de compra praticados por outras entidades estatais nos distritos com níveis excedentários de produção.

Apenas com este tipo de reforma se pode inverter a tendência do poder de compra da Agricom para diminuir, e a empresa pode também começar a actuar de forma a coordenar o impacto de todos os outros compradores grossistas estatais sobre os preços. Da mesma forma, só este tipo de reforma contribuirá para reduzir a quantidade de lucro comercial que neste momento vai para mãos privadas. O nosso objectivo, ao apresentarmos estas propostas sobre os preços e a reorganização do sistema de planificação referida na secção anterior deste relatório, é propor mudanças imediatas inerentes a uma política de transição, que possam alterar a direcção da evolução da presença estatal nos mercados de produtos alimentares. Se, em resultado, o papel da Agricom como grossista for reforçado, e a actividade estatal de comercialização conhecer uma melhor coordenação, então alterar-se-ão também as possibilidades e as perspectivas de uma intervenção ao nível dos preços. A formulação de uma política de preços deve ser baseada, como demonstramos, na compreensão das operações actuais dos mercados de produtos alimentares e do papel do Estado neles.

PROJECTO DE CONSULTA

CEA

PROJECTO DE CONSULTA

III

COMERCIALIZAÇÃO DO MILHO E DA MANDIOCA PELO SECTOR FAMILIAR

Os números oficiais disponíveis ao nível da província, e citados, por exemplo, no relatório provincial ao Conselho Consultivo Alargado do Ministério do Comércio Interno (2-6 de Dezembro de 1981), parecem subestimar em grande medida o total de excedentes alimentares comercializado nos distritos. Isto deve-se, essencialmente, ao facto de a comercialização pelo sector familiar ter sido grandemente subestimada, em resultado tanto da falta de informações sobre as compras dos comerciantes privados como, em grande parte, da incapacidade de utilizar correctamente a informação sobre aquele sector que foi de facto recolhida.

Para ilustrar até que ponto este problema é grave, referimos aqui os resultados das pesquisas desenvolvidas no Alto Molócué, respeitantes aos excedentes de milho. As cinco colunas da tabela são as seguintes:

- (1) Cálculos oficiais, contidos nas informações da Agricom em Quelimane;
- (2) Os nossos cálculos, baseados exclusivamente em informações existentes no Conselho Executivo e nas delegações distritais da Agricom;
- (3) Os nossos cálculos, acrescentando aos números oficiais as quantidades adicionais adquiridas pelos comerciantes que entrevistamos;
- (4) Com base nas declarações dos comerciantes que entrevistamos, uma estimativa muito cautelosa da comercialização de milho no distrito;
- (5) De forma idêntica, a estimativa mais provável sobre o total de milho comercializado no distrito.

PROJECTO DE CONSULTA

39

Excedentes de milho comercializados no Alto Molócue

Campanha 1980/81 (ton.)

Vendas do:	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Sector estatal	2311,8		2311,8		
Sector Cooperativo	87,2		154,7		
Sector privado	1803,0	4914,4	1803,0	4981,9	4981,9
Sector familiar à:					
Agricom	712,4		712,4		
Outros	1290,6	3783,9	6564,1	8458,1	10551,1
TOTAL	6025,0	8698,3	11546,0	13440,0	15553,0

O desaparecimento de pelo menos 7.500 toneladas de milho dos totais oficiais é surpreendente, tanto mais que não existem dúvidas de que a comercialização está melhor organizada no Alto Molócue que noutros distritos, e as informações disponíveis são melhores que o normal. Isto implica, em nossa opinião, que os totais comercializados estão a ser subestimados num grau pelo menos semelhante noutros distritos, e num grau indubitavelmente muito maior nos distritos de comercialização da mandioca, onde os esforços para recolher informação são muito menos sérios. Os nossos cálculos, devemos acrescentar, estão de acordo com as informações sobre as vendas de milho do Alto Molócue ao Instituto dos Cereais de Moçambique, nos anos que precederam a Independência; estes dados, e uma descrição detalhada dos nossos cálculos, estão contidos no Estudo de planificação do distrito.

Propomos também, no estudo sobre planificação e no documento sobre o sistema de informação, um método para melhorar grandemente a recolha de dados sobre as compras dos privados aos produtores familiares, baseado no sistema já existente na Zambézia, que consideramos sensível e bem concebido, método esse que não exige recursos adicionais. O documento sobre o sistema de informação propõe um conjunto melhorado de formulários e instruções para as reuniões mensais e uma melhor utilização dos elementos recolhidos, incluindo formas de classificar a infor-

ção de modo a revelar, e não esconder, as áreas sobre as quais há falta de dados. Discutimos a divisão adequada do trabalho entre o próprio administrador distrital e outros elementos, como os representantes da Agricom, com vista a assegurar uma melhor informação. E demonstramos que alguma informação básica sobre os comerciantes ao nível distrital, a qual em muitos casos é já do conhecimento dos elementos da Agricom e da administração distrital, como por exemplo os nomes dos comerciantes que fazem maiores compras ao sector familiar, pode ser utilizada de forma positiva para melhorar os dados recolhidos. Estas reformas visam melhorar a informação ao nível distrital, na qual se deve basear o processo de planificação já discutido na secção 1, e assegurar a base necessária, ao nível distrital, para um melhor controlo da comercialização pelo sector privado durante os próximos anos.

A melhoria da informação sobre as vendas do sector familiar é urgente, na medida em que os valores subestimados têm duas consequências sérias. Em primeiro lugar, fazem com que a planificação se baseie em números incorrectos, e por outro lado levam a uma subvalorização mais geral da importância do sector familiar na comercialização total de produtos alimentares na província. Isto, por seu turno, prejudica a planificação tanto da mandioca como do milho.

O sector familiar é altamente produtivo no Alto Molócue, e obtém grandes rendimentos com o milho regional. Em meados da década de 1970, uma grande parte dos produtores familiares da localidade de Nauela estava habituada a adquirir insumos como adubos e horas de utilização de tractores para a preparação da terra. Dos 109 produtores familiares que entrevistámos em 1981 na célula de Mugema, quase 20% tinham pago horas de utilização de tractores no ano anterior. Estas horas de alugar de tractores são utilizadas eficientemente, para colmatar as carências em termos de força de trabalho durante o período de preparação da terra, e permitir assim que uma área consideravelmente maior de terra seja cultivada por uma só família. O sector familiar enfrenta uma grande carência de insumos, incluindo uma séria falta de enxadas, e qualquer descida proporcional na produção total do sector levará a uma descida da disponibilidade de produtos alimentares ao nível provincial bastante maior que a que se pode prever com base nas estatísticas actuais.

Para além disso, os produtores familiares de todas as áreas da Zambézia são sensíveis às alterações dos preços, reflectindo-as na comercialização das suas colheitas. Isto é talvez mais nítido entre os camponeses de Nauela, Alto Molócue. Na nossa

PROJECTO DE CONSULTA

41

investigação aqui constatamos casos de camponeses que mudaram do milho para o feijão quando o preço deste último produto subiu, e que plantavam mais mandioca por os comerciantes estarem dispostos a pagar por este produto preços até aos preços oficiais do milho, devido à sua saída mais fácil para Namputa por existirem menos controlos. Os camponeses calcularam imediatamente que, neste caso, seria preferível para eles cultivar a mandioca, porque "o preço é o mesmo e consegue-se um número maior de sacos por hectare, com menos trabalho". Estes camponeses estão fortemente orientados para o mercado. No que respeita a Lugela, as informações de que dispomos são menos detalhadas, mas a mandioca é uma cultura que pode ser deixada no solo durante bastante tempo e constitui também a base para a subsistência dos produtores familiares (o que não acontece com o milho no Alto Molócue), e existem indícios de que os camponeses reduziram abruptamente a comercialização devido à descida dos preços. "Muitas pessoas já não plantaram mandioca este ano". Desta forma, as mudanças dos preços podem produzir uma alteração muito maior que a esperada na disponibilidade real de produtos alimentares ao nível da província.

Os perigos inerentes a esta situação são ilustrados pela actual crise de comercialização da mandioca na Média Zambézia. Praticamente toda a mandioca é produzida pelo sector familiar. Os números oficiais existentes ao nível distrital, em Lugela, indicam uma baixa de 90% na comercialização da mandioca entre as campanhas de 1979/80 e 1980/1981, de aproximadamente 1.000 toneladas para cerca de 100. Nenhum destes números absolutos pode, porém, ser considerado seriamente: ambos são exageradamente baixos. Em 1979/1980, um único comerciante da vila de Lugela comprou 420 toneladas, e calculou que o total das compras feitas pelos comerciantes privados da vila se deve ter elevado a pelo menos 600 toneladas; as plantações compraram directamente, sem fornecer quaisquer informações. Para além disso, outras áreas do distrito produzem mais mandioca que a área situada em torno da vila. Os comerciantes calculam que o distrito vendia pelo menos de quatro a seis toneladas de mandioca na década de 60 e nos primeiros anos da década de 70. (Deve dizer-se que as estatísticas coloniais publicadas, subestimavam os níveis reais de comercialização quase tanto como as estatísticas actuais.). No entanto, e apesar de os números absolutos serem demasiado baixos, o grau de descida do volume de vendas foi confirmado pelos comerciantes entrevistados em Lugela. O comerciante que tinha adquirido 420 toneladas em 1980 disse ter comprado apenas 26 toneladas em 1981, e as compras de um outro baixaram de 200 para 40 toneladas.

Descidas semelhantes dos níveis de comercialização estavam a ser discutidos em Mocuba, no que respeita aos três outros distritos da zona de comercialização: Ile, Namarrói e Mocuba. A questão é, evidentemente, definir até que ponto a descida dos níveis aparentes de comercialização resultam de uma baixa das vendas reais, e até que ponto deriva de maiores vendas no mercado paralelo, vendas estas não abrangidas pelas estatísticas. Segundo os comerciantes que entrevistámos, ambos estes efeitos parecem estar a registar-se, mas parece não existir qualquer dúvida de que a baixa dos níveis reais de comercialização da mandioca, por um ou outro canal, é séria.

Em nossa opinião, existem duas razões fundamentais para a crise na comercialização da mandioca: a baixa imposta aos preços pagos correntemente, a que já nos referimos, que pode em algumas áreas ter levado os preços a descerem 50%, e o facto de esta baixa se ter registado após um longo período em que os níveis de fornecimento de bens de consumo e insumos para a agricultura (sementes e enxadas) a estas áreas foram bastante pobres. Existem indicações de que o fornecimento de bens de consumo a esta área desceu ainda mais em 1981. As informações mais concretas de que dispomos sobre esta quebra dos fornecimentos em 1980/81 referem-se ao distrito do Alto Molócué, mas indicações de ordem qualitativa, que transparecem nas discussões com os armazenistas distritais e com os comerciantes, sugerem que o mesmo aconteceu na área de Mocuba. Os níveis de fornecimento de produtos básicos, nomeadamente de têxteis, foram claramente mais baixos em 1981 que em 1980. Em particular, desde que a Cogropa foi responsabilizada pelos fornecimentos aos armazéns distritais, em Junho, os fornecimentos de produtos de alumínio e vidro, facas, produtos em plástico, enxadas e outros cessaram virtualmente. As descidas registadas ao nível distrital estão em contraste nítido com as afirmações optimistas contidas no relatório provincial da Zambézia ao Conselho Consultivo Alargado, que reivindicava um aumento de 166% nos níveis totais de abastecimento: trata-se não apenas de um exagero, mas também de uma afirmação sem qualquer base real. Se as estatísticas provinciais sobre a comercialização agrícola são pobres, as estatísticas referentes ao fornecimento de bens de consumo parecem não ter qualquer fundamento. A Direcção Provincial do Comércio Interno não foi, de facto, capaz de nos fornecer quaisquer estatísticas sobre os planos de abastecimento ao nível provincial, e sobre o grau de implementação desses planos.

Estes dois factores adicionais de desencorajamento, a baixa de preços e quebra dos fornecimentos de bens de consumo, surgiram na zona de comercialização de Mocuba num ano em que a produ

ção agrícola do sector familiar parecia estar já em declínio. As vendas de milho por este sector descenderam abruptamente (não tivemos tempo para pesquisar as estatísticas do ICM sobre a área, que sem dúvida existem), as vendas de amendoim, pelo menos em Lugela, tinham descido praticamente para zero, e as vendas de algodão descenderam também de forma drástica. O efeito dos acontecimentos de 1981 foi acrescentar a mandioca a esta lista. Todos os comerciantes que entrevistámos tinham ideias semelhantes sobre o que estava a acontecer. Eles afirmaram que os camponeses estavam a plantar menos mandioca e não desbravavam novas áreas para cultivo, o que se reflectia na fraca qualidade da mandioca colhida. As famílias de camponeses deixavam a mandioca no solo e utilizavam-na para seu próprio consumo, e não para vendas. A migração para fora das áreas rurais estava a aumentar, e os produtores familiares estavam a deixar baixar os seus níveis de actividade agrícola, em vez de procurarem fazê-los subir.

Não há dúvida de que os comerciantes podem estar a exagerar a situação. Eles tinham razões para mentir sobre as suas compras, na medida em que tinham sido, em princípio, proibidos de venderem aos preços anteriores às moagens e aos grossistas das zonas urbanas. Como não seria desejável para eles prestar contas sobre as vendas, tinham todas as razões para subvalorizar as suas compras. No entanto, e mesmo tendo em conta este factor, os níveis totais de comercialização parecem de facto ter descido abruptamente, e praticamente ninguém justificou esta descida com as condições climáticas. "A agricultura familiar precisa de mais estímulos", era um comentário típico. Os comerciantes estavam genuinamente preocupados, na medida em que dependem da comercialização agrícola para os seus lucros, e a opinião de todos era que a solução consistia em assegurar mais assistência, insumos e incentivos ao sector familiar.

O efeito desta crise da comercialização da mandioca, numa área em que tanto os assalariados como os camponeses estão habituados a utilizar a mandioca como alimento base, tem sido aumentar a fome tanto nas áreas rurais como nas urbanas. Muitas das pessoas que entrevistámos insistiram na fome nas áreas rurais; muitas referiram-se à procura crescente das farinhas de milho e de mandioca nas áreas rurais, procura esta que, segundo afirmaram, só começou a registar-se nos últimos dois anos. Diversos comerciantes de Lugela disseram que já existe uma situação de fome em várias áreas do distrito, e opinaram que esta situação tende a agravar-se. Também a vila de Mocuba a situação alimentar parecia má, não só devido à quebra das vendas nas áreas rurais mas também em resultado da quebra dos circuitos existentes (embora se tivesse tratado de circuitos "paralelos") para o abaste-

cimento de mandioca seca e de farinha à vila, que se seguiu às actividades já referidas de imposição prática dos preços oficiais. Verificou-se um aumento do comércio não autorizado - indivíduos não registados como comerciantes que vão aos distritos e ali adquirem quantidades relativamente reduzidas de mandioca, que depois revendem na vila. Provavelmente, registou-se também um aumento do número de comerciantes que vendem a Quelimane em lugar de venderem a Mocuba, através de grossistas que vêm da capital provincial fazer compras devido às carências alimentares que ali existem. Porém, como a reacção dos administradores aos problemas alimentares tem sido proibir que produtos alimentares saiam de cada distrito (incluindo Milange), não temos qualquer possibilidade de avaliar a extensão deste comércio não autorizado.

A crise da comercialização da mandioca pode ser, de facto, encarada como um exemplo dos efeitos desastrosos que pode ter uma intervenção administrativa inepta, seguindo-se a uma situação de negligência e de falta de incentivos, num sistema de comercialização inteiramente dominado pelos produtos familiares e pelos comerciantes privados. A limitação das movimentações, e a declaração de monopólios da Agricom, não asseguram um maior controlo pelo Estado, e têm pelo contrário um efeito desorganizador se não estiverem ligadas a uma melhoria da estrutura de incentivos económicos oferecida aos diversos participantes. Trata-se do melhor exemplo da nossa conclusão, já expressa anteriormente neste relatório, de que os mercados podem ser influenciados, mas não "planificados" no sentido de serem dirigidos por meios administrativos.

Tendo-se a situação tornado de tal modo grave, é provável que haja necessidade de mais do que novos preços mais elevados aos produtores para a melhorar. O novo preço oficial quase não atinge o nível de preços que antes eram praticados correntemente, e pode ser necessário um apoio material ao sector familiar, em termos de insumos e de bens de consumo, para assegurar novos incentivos. Desta forma, parece provável que em 1981/1982 as carências de mandioca provoquem novas pressões sobre a procura do milho.

As nossas investigações tornaram claro que, em 1981, uma das razões principais para a grande procura do milho, em relação à oferta, no Alto Molocué, derivou da fraca oferta de mandioca nas zonas mais ao sul. Desde princípios da década de 1970, tem-se verificado uma grande alteração na direcção do padrão de procura de produtos alimentares na província da Zambézia. Nos primeiros anos dessa década, as plantações de chá da Alta Zambézia eram aparentemente alimentadas pelos dis-

tritos do Gurué e de Milange, enquanto que a Média Zambézia utilizava essencialmente a mandioca para alimentar os trabalhadores das plantações, complementando-a com os restos dos excedentes de milho de Milange. A Baixa Zambézia dependia também da mandioca, e ainda do arroz. Existem indicações claras de que, neste período, os excedentes crescentes de milho do Alto Molocué ultrapassavam largamente as necessidades da Zambézia. O milho comprado pelo ICM era canalizado através de Nampula (Nacala), ou para o sul do Save ou directamente para exportação. O resto do milho, em grande parte já transformado em farinha, era vendido em Nampula e, de acordo com os trabalhadores da moagem de milho, tão ao Norte como no Niassa e em Cabo Delgado. A procura do milho no Alto Molocué por Nampula não é, por isso, nova, o que é novo é a procura desse milho pelo resto da Zambézia e pelas plantações de chá próximas. Esta procura não resulta unicamente, ou mesmo principalmente, de um sistema de planificação baseado na autosuficiência alimentar das províncias na medida do possível; ela resulta, fundamentalmente, dos problemas que afectam as duas outras principais culturas alimentares da Zambézia. Se o ano agrícola não tivesse sido relativamente bom no que respeita à produção de milho pelo sector familiar da Alta Zambézia, a situação seria agora consideravelmente mais grave.

Podemos concluir que, embora a planificação do milho deva ser melhorada, o repensar da actividade estatal no sentido de influenciar a comercialização da mandioca deve ser a primeira prioridade. A situação geral da comercialização, e o nível de confusão no planeamento da actividade estatal na comercialização, são bastante piores na Média Zambézia que na Alta Zambézia, e o impacto do Estado nos mercados deve ser urgentemente repensado e melhorado.

PROJECTO DE CONSULTA

IV

COMÉRCIO PRIVADO E PLANIFICAÇÃO ESTATAL

Os proprietários de estabelecimentos comerciais no Alto Molocuê - especialmente no norte e na sede do distrito, mas também, cada vez mais, no sul - não são pequenos lojistas, são capitalistas comerciais. Um pequeno lojista é uma pessoa que aluga as instalações de uma loja numa área rural e se abastece para o comércio no armazém distrital - acrescentando, talvez, alguns outros produtos -, e mantém, igualmente, um campo de cultivo familiar. No nosso inquérito em cerca de um terço das lojas do distrito não encontramos ninguém que correspondesse a esta descrição. No Alto Molocuê há mais lojas do que proprietários: muitas delas, com efeito, são dirigidas por familiares ou empregados do proprietário, e na maior parte dos casos este encontra-se ausente das instalações do estabelecimento. Para além disso, um número cada vez maior de comerciantes possui mais do que uma loja. O desenvolvimento da rede comercial do Alto Molocuê tem um significado que ultrapassa o nível do distrito, na medida em que, apesar das características específicas deste, reflecte também tendências mais gerais dos distritos com grandes níveis excedentários de produção agrícola. O padrão de acumulação comercial no Alto Molocuê, que resumimos aqui, resulta do nível de excedentes produzido pelos sectores familiar e privado no distrito e - mais uma vez - da estrutura dos preços oficiais.

Em primeiro lugar, a rede comercial encontra-se numa fase de expansão: em 1977 existiam menos de 20 lojas no Alto Molocuê, quatro das quais na sede do distrito, e actualmente há 42 lojas e uma rede de postos fixos privados. Embora o comércio nunca tenha colapsado totalmente, agora está a expandir-se rapidamente. Em segundo lugar, a exploração de uma loja ou dá prejuízo ou lucros relativamente baixos; o objectivo dos proprietários ao manterem as lojas é criar as condições para uma actividade de comercialização agrária altamente lucrativa.

As quantidades de produtos fornecidos pelos armazéns distritais, revendidas aos preços oficiais, não garantem lucros suficientes para cobrir os custos de operação do estabelecimento (segundo elementos contidos no estudo de planificação do Alto Molócué). Mesmo que quantidades consideráveis de outros produtos, como roupa e enlatados, forem obtidos de outras fontes, é pouco provável que os lucros sejam elevados, tendo em conta os custos de adquirir e transportar esses produtos. No entanto, os bens de consumo constituem a matéria prima para o sucesso na comercialização agrícola, e poucas pessoas tentam desenvolver uma actividade comercial sem venderem, também, esses bens. Os seis principais comerciantes do Alto Molócué - cada um deles negocia com mais de 500 toneladas de milho - possuem todos lojas ou redes de lojas e todos vendem farinha de milho na altura em que compram o milho em grão. Um deles é o armazenista distrital, que utiliza alguns dos produtos que lhe passam pelas mãos para venda nos seis postos fixos que mantém, e oferece prémios, como bicicletas e rádios, aos produtores familiares que lhe vendem grandes quantidades de milho em grão. Destes seis comerciantes, dois dos três maiores (incluindo o armazenista distrital) vieram para o distrito após a Independência - antes desenvolveram actividades comerciais em Nampula - e estão a aumentar mais rapidamente as suas compras de milho por terem um acesso mais fácil ao fornecimento de bens de consumo.

O comércio em produtos agrícolas é altamente lucrativo no distrito. Por razões já expostas na secção referentes aos preços, o sistema de comercialização agrária actual desfavorece tanto os consumidores como os produtores do sector familiar, e assegura lucros elevados aos comerciantes. Estes estão a investir esses lucros em meios de produção: meios de transporte, meios para a agricultura privada, moagens, etc. Um deles tenciona diversificar a sua actividade dedicando-se à pesca do camarão. Na altura da Independência, a maioria dos comerciantes que permaneceram no distrito era constituída por agricultores privados. A estrutura dos incentivos é tal que quase todos os comerciantes chegados após a Independência que entrevistamos, à excepção do armazenista distrital e um outro, ou já se dedicam também à agricultura privada ou tencionam plantar pela primeira vez em 1982. A agricultura privada implica a possibilidade de aquisição de meios de transporte, garante o acesso à administração, que deseja ver elevar os níveis de produção do distrito, e, se o comerciante não for moçambicano, assegura a possibilidade de uma transferência.

PROJECTO DE CONSULTA

48

Por outro lado, a produção privada de milho ajuda a manter em funcionamento as moagens dos comerciantes. Estas, como já demonstramos, são altamente lucrativas, e os rendimentos assegurados pela posse de meios de transporte são tão elevados que camiões de sete toneladas em segunda mão, com cinco anos de uso, estão a ser vendidos por mil e quinhentos contos. A posse de meios de transporte por comerciantes privados aumentou rapidamente durante os últimos anos no distrito, havendo camiões grandes e pequenos para aluguer. Na sua maior parte, estes não estão registados no Conselho Executivo e a Agricom não está ao corrente da sua existência, afirmando que "não há" meios privados de transporte para aluguer.

Desta forma, os lucros do comércio privado têm um certo número de implicações em termos de classe. Num distrito com estas características, o comércio privado é a base para a expansão de uma classe capitalista, e a agricultura privada está em expansão, enquanto que mesmo os produtores familiares com mais sucesso vêm a sua produção baixar devido à falta de insumos e de crédito. É impossível supor que a diferença entre os rendimentos médios dos agricultores privados e dos familiares aumentou desde a Independência. Por outro lado, verifica-se uma concentração de capital comercial, à medida que os comerciantes com mais sucesso aumentam o número das suas lojas e a percentagem de excedentes agrícolas que negociam.

Esta estrutura económica do comércio, muitos aspectos da qual podemos esperar encontrar noutras áreas com excedentes agrícolas substanciais e terra disponível para a agricultura privada, tem certas implicações no que respeita ao planeamento da intervenção ao nível do mercado privado de produtos agrícolas. Já referimos a necessidade de se fazer uma distinção nítida entre a planificação (do sector estatal) e a intervenção (no sector privado). Para se preverem os efeitos da intervenção, é necessário um conhecimento de base sobre a estrutura actual do mercado.

A primeira destas implicações diz respeito às formas de intervenção. Parece-nos ser um erro tentar organizar este tipo de rede privada atribuindo tarefas, ou áreas de acção em condições de exclusividade, a um comerciante em particular: por exemplo, dar a um determinado comerciante direitos de exclusividade no que respeita às compras numa zona específica do distrito. Qualquer comerciante privado explorará qualquer monopólio que consiga obter, e quanto mais importante mais provável será este efeito. Uma das protecções dos pequenos produtores é a possibilidade de venderem a vários comerciantes.

PROJECTO DE CONSULTA

49

Esta possibilidade não deve desaparecer a não ser que o Estado tenha a capacidade de os proteger utilizando outros meios. Os laços de dependência dos produtores familiares em relação aos comerciantes/agricultores privados são já fortes, inclusivamente no que respeita aos insumos para a agricultura familiar. Não devem, por isso, ser agravados através da criação pelo Estado de monopólios privados de outros tipos. Nos casos em que a aceitação pelo Estado de monopólios privados é considerada inevitável - como acontece, por exemplo, com os armazenistas distritais, que em princípio devem explorar até certo ponto a sua posição -, devem ser consideradas mais cuidadosamente as formas de controlar, ao nível distrital, as suas actividades. Neste momento, os armazenistas distritais estão sujeitos a algumas pressões locais dos comerciantes privados, que dependem deles, mas não existe ao nível do distrito qualquer elemento do Comércio Interno responsável por controlar as suas actividades.

Em segundo lugar, é claro que, neste tipo de rede comercial, alguns comerciantes tendem a actuar como grossistas. Os comerciantes são também agricultores privados e proprietários de moagens, dispõem dos grandes armazéns necessários a estas actividades, e procedem à venda de farinha, milho em grão e outros produtos agrícolas em grandes quantidades. Os argumentos referentes à política de preços, expostos anteriormente neste relatório, baseiam-se na premissa de que, num distrito como o Alto Molocué, não se está a tratar com uma rede de pequenos lojistas dispersos, mas antes com um grupo flexível de capitalistas comerciais, que dispõe das facilidades de transporte e armazenamento para proceder à compra e venda a grosso nos mercados de produtos alimentares, e que desenvolverá esta actividade conforme os incentivos existentes em termos de preços.

A terceira implicação é que a estrutura de preços já criticada, para além de contribuir, como demonstramos, para a falta de controlo do Estado sobre os mercados, estar igualmente a apoiar um processo de acumulação em mãos privadas. Isto é, os lucros que são gerados estão a ser investidos em meios de produção. Se este resultado não é desejável, então a estrutura de incentivos para o comércio privado deve ser repensada, na medida em que, quanto mais o capital comercial se estabelece, mais poder tem sobre as redes comerciais ao nível provincial. E a nova estrutura de preços deve ter em conta que os maiores comerciantes privados possuem, cada vez mais, meios de transporte. Muito resumidamente, com a actual estrutura de incentivos o sector privado está a acumular com base nos excedentes de milho do Alto Molocué, enquanto que o Estado não está.

PROJECTO DE CONSULTA

50

A quarta implicação respeita ao fornecimento de bens de consumo aos distritos. O Capital comercial do tipo referido actua em resposta a incentivos. Desta forma, tende a trazer mais bens de consumo - de todos os tipos à excepção daqueles que o Estado consegue racionar com eficácia - para as áreas onde as possibilidades de lucro são mais elevadas, ou seja, as áreas em que os excedentes agrícolas comercializáveis são maiores. Os efeitos são evidentes, como pode constatar-se comparando os produtos existentes nas lojas de Alto Molocué (sede) e Nauela (sede) com os produtos expostos nas prateleiras das lojas do sul do distrito ou da Média Zambézia. Os mesmos efeitos podem verificar-se comparando os volumes de vendas das lojas situadas nos distritos agrícolas mais ricos e os das restantes: as vendas das primeiras são mais elevadas, e o factor na base disto é a maior disponibilidade de bens de consumo, e não a existência de uma maior quantidade de dinheiro ao nível da população. Para além disso, os comerciantes que têm mais sucesso em trazer bens de consumo (vestuário e têxteis, produtos duráveis como pratos, panelas e candeeiros e por vezes sobressalentes para bicicletas, e mesmo artigos de luxo como chocolates e pastilhas elásticas) são aqueles com uma rede de ligações familiares ou de negócios com Nampula, o Gurulé e Quelimane, e ainda "representantes" na Beira e em Maputo. Muitos deles, embora não todos, são os comerciantes que chegaram após a Independência, em grande parte vindos de Nampula. O dilema, no que respeita à intervenção, é então este. Os comerciantes estão a operar nos limites da legalidade, e para além deles, no que respeita às fontes e aos preços dos bens. Mas estão, de facto, a assegurar incentivos para a produção pelo sector familiar (ou seja, virtualmente toda a população) numa área crucial no que respeita aos excedentes alimentares da província. Pondo a questão claramente: demonstramos que o nível de excedentes de milho no Alto Molocué se tem mantido elevado nos últimos anos, apesar da falta aparente de incentivos; têm sido os comerciantes a mantê-lo elevado, trazendo para a área bens de consumo para além daqueles fornecidos pelo armazém distrital. Qualquer decisão no sentido de evitar que estes bens venham para a área deve ter em conta as consequências possíveis em termos de incentivos de produção, e deve basear-se numa política de como canalizar esses mesmos bens para outras áreas rurais (de outra forma tenderão a ficar nas cidades, sendo a comercialização agrária o incentivo para a sua vinda para o campo).

Na realidade, o sistema estatal de distribuição, através dos armazenistas distritais, influencia, mas não domina actualmente, o sistema de abastecimento de bens de consumo às áreas rurais.

PROJECTO DE CONSULTA

51

Declarar um monopólio mais rígido do Estado, através de um grossista estatal (a Cogropa), não melhorou o controlo: pelo contrário, na Zambézia tudo indica que o fornecimento de diversos produtos básicos aos armazéns distritais desceu bastante depois de a Cogropa adquirir o monopólio de distribuição das fábricas. O padrão de abastecimento é fortemente dominado pelo padrão de rentabilidade do comércio privado e, como é pouco provável que a compra aos armazéns distritais e a revenda, aos preços oficiais, produzam qualquer lucro, são necessárias outras formas de rentabilidade para atrair os comerciantes. O problema para o Comércio Interno, nesta situação, é considerar os objectivos da sua intervenção no sistema de abastecimento, uma vez que só depois de definidos os objectivos podem ser decididas as formas de intervenção. Qual é o equilíbrio entre a distribuição mais uniforme dos bens de consumo, e a garantia de incentivos para a produção? E como se pode organizar um nível razoável de abastecimentos para áreas em que uma maior produção de excedentes é potencial mas ainda não se verifica, não existindo portanto a base para o comércio privado? Para o Estado, uma estratégia mais eficaz no sentido de combinar estes dois problemas do consumo e dos incentivos pode talvez consistir em assegurar um certo nível de abastecimento a áreas onde a produção deve ser encorajada e o comércio é fraco, deixando o Alto Molocué e outras áreas com características idênticas mais ou menos à mercê do comércio privado. Se isto significar preços mais elevados dos bens de consumo no Alto Molocué, trata-se de um resultado que, embora não desejável, se pode aceitar.

Não estamos necessariamente a propôr esta alternativa. O nosso objectivo é ilustrar o tipo de escolha que é necessário fazer, com base na análise exposta aqui. A rede do comércio privado continuará a influenciar o abastecimento de bens de consumo, e é possível prever para onde serão canalizados estes bens. A questão relevante não é como pode o Estado monopolizar o abastecimento de todos os bens, o que nesta fase parece ser impossível, mas sim quais são os objectivos prioritários da intervenção do Estado, e como actuar em função dessas prioridades.

Finalmente, a informação sobre as orientações da rede privada de comércio é relevante para os problemas de planificação do abastecimento alimentar. As investigações indicam que a maioria dos comerciantes do Alto Molocué se orientam para Nampula: esta cidade representa a sua base, a sua fonte de abastecimentos; muitos possuem ali lojas onde revendem os produtos alimentares. Nampula não só está mais perto que Quelimane, como representa o mercado que os comerciantes melhor conhecem. Mantém poucas ligações com Mocuba. Um deles, quando lhe perguntaram porque não fazia mais vendas em Mocuba, respondeu que lhe era difícil penetrar naquele mercado, por já estar "ocupado", ou seja, domi-

CEA

nado por outras redes comerciais. A descrição, na secção anterior deste relatório, da orientação das redes de comercialização de produtos alimentares durante o período colonial mostra algumas das razões históricas deste facto. Desta forma o Governo provincial, quando tenta reorientar a direcção das vendas de produtos alimentares da Alta Zambézia para o sul, contraria a tendência das redes comerciais. Por isso, a planificação é correspondente mente mais difícil. A longo prazo, seria útil atinir um nível consideravelmente mais elevado de coordenação entre a Zambézia e Namíbia na planificação do abastecimento de produtos alimentares, e procurar elaborar um plano inter-provincial de escoamento que permita que uma maior parte dos excedentes alimentares dos sectores privado e familiar da Alta Zambézia seja canalizada para o seu mercado mais fácil.

PROJECTO DE CONSULTA

CEA

PROJECTO DE CONSULTA

V

COOPERATIVAS E COMERCIALIZAÇÃO

A pesquisa no Alto Lolocué parece ter trazido à luz uma série de implicações no que respeita à política de socialização do campo. A agricultura familiar no distrito gera um nível elevado de excedentes comercializados, mas grande parte dos lucros realizados através da venda desses excedentes comercializados, mas grande parte dos lucros realizados através da venda desses excedentes permanece nas mãos de uma classe comercial forte. Trata-se de uma área em que os agricultores estão fortemente orientados para o mercado, e habituados à utilização de outros recursos que não apenas as enxadas. Os camponeses estão acostumados a calcular a rentabilidade relativa das diversas colheitas, e a mudar de uma para outra. Muitos deles possuem uma educação básica. Trata-se também, no entanto, de uma área onde existe uma divisão de classe velha e contínua, entre agricultores do sector familiar e comerciantes. E é nas mãos da classe dos comerciantes/agricultores privados que a acumulação está a ocorrer.

Para assegurar os incentivos para a socialização, parece necessário desenvolver uma actuação por parte do Estado que permita que parte dos lucros comerciais conseguidos no distrito permaneça nas mãos das cooperativas. Actualmente, as cooperativas têm problemas de rentabilidade porque, entre outras razões, o preço do milho tem sido baixo em relação aos custos da produção mecanizada de milho (isto se "produção mecanizada" implicar uma utilização mais extensiva de tractores que a necessária à preparação da terra). Para já, as cooperativas existentes estão autorizadas a vender às moagens aos preços praticados pelos agricultores privados. No entanto, e tal como foi demonstrado, os agricultores privados estão em condições de acumular devido à relação simbiótica existente entre a agricultura, o comércio e o transporte. Se se pretende que as cooperativas se desenvolvam é necessário que algumas destas possibilidades de acumulação lhes estejam disponíveis.

PROJECTO DE CONSULTA

54

Para se conseguir isto, a natureza do apoio prestado pelo Estado às cooperativas deve mudar. Neste momento, as cooperativas são muitas vezes desfavorecidas, em termos comerciais, devido às suas ligações com o Estado. Não são livres de escolher as colheitas mais rentáveis, e não podem praticar os preços correntes se estes forem superiores aos preços fixados oficialmente. Para além disso, e pelo menos no que respeita ao Alto Molocué, a Agricom e outras estruturas relevantes do Estado, como por exemplo a Mecanagro, não têm tido qualquer acção positiva de apoio às cooperativas na comercialização e, de facto, as cooperativas viram-se colocadas depois dos comerciantes privados na bicha para utilizar os meios de transporte da Agricom.

Numa área como a do Alto Molocué, com um grupo poderoso e firmemente estabelecido de comerciantes, uma cooperativa que pretenda dedicar-se à comercialização precisa de competir com esses comerciantes. Nesta competição ela tem sérias desvantagens, nomeadamente no que respeita à falta de acesso a fontes de abastecimento de bens de consumo exteriores aos armazéns distritais, e ainda enfrenta problemas de transporte. Conta porém com algumas vantagens, tornadas evidentes pelas entrevistas que realizámos, nomeadamente com a boa vontade das famílias ligadas à cooperativa ou que residem próximo da sua sede. E, numa área como esta, os agricultores familiares são bem capazes, se assim decidirem, de vender o seu produto a uma cooperativa e depois comprar a um comerciante os artigos de que necessitam.

O objectivo da actuação estatal, assim, consistir em auxiliar as cooperativas nesta situação a tirar o proveito máximo destas vantagens. Expomos a seguir alguns aspectos possíveis de uma actuação nesse sentido.

1) Uma possibilidade seria ligar os postos fixos da Agricom ao desenvolvimento das cooperativas. Alguns dos postos da Agricom no Alto Molocué parecem ser desnecessários, efectuando poucas compras e situando-se em áreas cobertas extensivamente pelos comerciantes. Uma alternativa seria investir alguns destes recursos na formação de membros da cooperativa para procederem à comercialização, instalando o posto fixo na cooperativa durante um ano, contribuindo com as quotas de bens de consumo fixadas para os postos para o total de bens de consumo da cooperativa, e simultaneamente instruindo os membros da cooperativa sobre os processos de compra. O objectivo seria remover o pessoal da Agricom, talvez ao fim de um ano, e deixar que a cooperativa se ocupasse do processo de comercialização, utilizando as instalações construídas.

PROJECTO DE CONSULTA

55

2) Estes esforços de comercialização por parte das cooperativas deveriam ser mais apoiados pela Agricom e, quando possível, pela Mekanagro. Os recursos da Mekanagro no Alto Molocué seriam de uma grande utilidade no processo de comercialização, na medida em que os tractores desta empresa podem proceder à recolha de produtos em áreas em que os camiões não conseguem penetrar. Actualmente, Em Mugema, os tractores são pouco ousados durante a época da comercialização, apesar da a Mekanagro estar instalada nas mesmas instalações que a Agricom. É interessante notar que, segundo os registos do Instituto de Cereais de Moçambique em Mugema, o aluguer de tractores para transporte, durante a campanha de comercialização, era uma prática comum. As cooperativas devem ser prioritárias em relação aos comerciantes privados, no que respeita ao aluguer de meios de transporte.

3) As actividades de comercialização das cooperativas não devem ser planificadas e controladas de uma forma muito rígida. Não estamos a sugerir ~~quase~~ permita às cooperativas especularem. Mas elas devem gozar de uma certa liberdade para venderem as suas colheitas entre as diversas alternativas legais, e deve ser-lhes pedido que forneçam informações sobre as suas actividades semelhantes às exigidas aos comerciantes privados. E o facto de uma cooperativa pagar 0,10 MT adicionais por quilo, com o objectivo de vencer a concorrência de um comerciante privado, embora não seja desejável, não nos parece constituir um desastre no que respeita às prioridades do controlo do mercado. Este comentário, de carácter geral, é particularmente pertinente na medida em que os preços oficiais estão completamente desfazados em relação aos preços reais: as cooperativas não devem ser deliberadamente forçadas a incorrer em dívidas enquanto os comerciantes privados continuam a avançar.

4) As cooperativas devem ser autorizadas, e mesmo encorajadas, a processarem as suas colheitas, e também os produtos adquiridos, apesar de a administração prteender limitar as actividades de processamento por parte dos comerciantes privados. Isto pode ser tornado mais claro com um exemplo. No Alto Molocué, o Governo mantém, com razão, reservas quanto à proliferação de pequenas moagens. Mas isto não deve constituir um pretexto para impedir a as únicas instituições controláveis, as cooperativas, de vendererem farinha. Se as estruturas de incentivos para o processamento são incorrectas, então é necessário mudar essas estruturas. Entretanto, porém, é necessário não sufocar as poucas cooperatitas em desenvolvimento. Pelo contrário, convém planificar a produção das cooperativas como parte do abastecimento de farinha do distrito, de forma a que se possa obter o rendimento máximo das culturas através da prática de preços de retalho, ao mesmo tempo

PROJECTO DE CONSULTA

56

que se procura levar os comerciantes privados a venderem fora do distrito como grossistas.

As possibilidades de acumulação nas cooperativas, capturando parte dos lucros comerciais que actualmente vão para as mãos dos comerciantes privados, são consideráveis com o apoio adequado. Por outro lado, um grande desenvolvimento da comercialização pelas cooperativas parece favorecer uma das poucas possibilidades de, a longo prazo, limitar o poder dos comerciantes privados no distrito, e transformar a comercialização num veículo para a transformação da agricultura familiar.

PROJECTO DE CONSULTA

VI

O PAPEL DA AGRICOM NA PLANIFICAÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO AGRÁRIA

Existe uma confusão evidente, tanto ao nível distrital como provincial, sobre qual deve ser o papel da Agricom no processo global da planificação o controlo da comercialização agrária. A confusão surge entre a Agricom enquanto agente técnico, que dirige uma em resa dedicada à compra e venda de produtos agrícolas e a Agricom enquanto planificador e agente do Estado, com um papel de responsabilidade no processo global de planificação e comercialização. Em princípio o Governo Provincial ou distrital na pessoa do Governador ou do Administrador, tem a responsabilidade global pelo controlo da comercialização, e a Agricom é um "interveniente entre outros". Isto, no entanto, não resolve as confusões.

A ideia básica de que a Agricom, sendo uma empresa de venda por grosso e de transporte que tem de competir com um grupo de comerciantes privados, deve ser gerida como uma empresa, parece ser positiva. Embora, como demonstramos, o sistema de preços dos produtos agrícolas estabelecido pelo Comércio Interno não reflecte ainda as necessidades da Agricom como empresa, a tentativa de calcular separadamente os custos das actividades de "negócios" pode constituir uma parte importante do processo de reorganização da estrutura de preços.

Os problemas surgem de forma mais aguda ao nível do distrito, onde os representantes da Agricom são os únicos agentes do Comércio Interno. Ou seja, são os únicos representantes do único Ministério estreitamente ligado às actividades do sector familiar. Para assumirem este importante papel, devem estar ligados não só às compras como também ao abastecimento de bens de consumo. No entanto, não só eles não têm qualquer papel de controlo sobre o armazenista distrital como, pelo contrário, tendem a desenvolver pequenos negócios fornecendo bens aos seus próprios postos e enxadas e outros materiais ao sector familiar. Não é claro porque é a Agricom a fazer isto, e porque é que esta actividade é separada de outros aspectos do abastecimento de bens

PROJECTO DE CONSULTA

58

de consumo. Por outro lado, os agentes da Agricom não encaram co-
mo parte do seu trabalho de envolver o seu conhecimento tanto
do sector privado como do familiar.

Os representantes locais da Agricom têm ainda dois chefes:
o administrador, que tem a última palavra a dizer sobre todos os
bens que saem do distrito, e a delegação provincial da Agricom.
Isto pode causar confusão, mas o seu efeito mais grave é tirar
toda a responsabilidade aos agentes distritais da Agricom. Es-
tamos conscientes de que o nível de capacidade dos agentes dis-
tritais da Agricom pode, neste momento, ser limitado, mas a con-
fusão existente na hierarquia da planificação, já expressa na
primeira parte deste relatório, não assegura quaisquer linhas de
acção firmes, e não leva por isso ao desenvolvimento de qualquer
iniciativa.

Parece inevitável que a Agricom continue a assumir o papel
duplo de empresa de comercialização e de agente do Estado. Que-
remos sugerir aqui que qualquer tendência para reduzir grande-
mente o papel da Agricom, como agente do Estado, na planificação
global da comercialização, enfraqueceria o sistema de planifica-
ção, e tornaria as nossas propostas difíceis de implementar.

Um dos factores básicos para melhorar o processo de comercia-
lização é a informação, particularmente sobre as actividades
privadas e públicas de compra. Só a Agricom está em posição de
recolher, seleccionar, considerar e resumir esta informação;
outros representantes do Governo, que participam em comissões
transitórias no processo de comercialização agrícola, não podem
em termos de continuidade e de contactos, assumir este papel.
Por outro lado, não encontramos quaisquer indicações de que o
Comércio Interno na Zambézia tenha o tipo de conhecimento sobre
a rede privada que vimos, embora de forma não elaborada, nos
agentes da Agricom até ao nível provincial, isto precisamente
porque a Agricom se dedica a actividades de compra e venda.

Isto implica que reduzir bastante o papel da Agricom, para o
de um interveniente entre outros, corresponde a não valorizar
uma quantidade crescente de conhecimento e experiência do merca-
do privado que é essencial para a planificação da comercializa-
ção. Se for aceite a nossa ideia básica de que é necessário dis-
tinguir a planificação do sector estatal da intervenção no sec-
tor privado, então a Agricom terá inevitavelmente de desempenhar
um papel importante na formulação destes dois tipos de planifi-
cação. Existe uma vantagem clara numa entidade que se dedica
à prática do comércio estar também envolvida na planificação
desse comércio, desde que as duas funções sejam bem diferencia-

PROJECTO DE CONSULTA

59

das. Mas, para tirar partido desta vantagem, a informação sobre o mercado privado que ela assegura deve ser encarada como importante para o processo de planificação, relevante no que respeita à fixação dos preços, às negociações com os grandes comerciantes e à organização das trocas entre as empresas estatais. O tipo de reorganização do processo de planificação que propomos, estando ligado mais estreitamente às realidades dos mercados locais, exige que a Agricom assuma um papel de responsabilidade nessa planificação.

Finalmente, e tal como já indicámos, existe uma confusão entre a Agricom e o Comércio Interno no que respeita à responsabilidade pela planificação do abastecimento dos produtos agrícolas produzidos localmente. Parece-nos que esta planificação deve competir à Agricom, em consulta com o Comércio Interno, na medida em que está ligada à planificação do escoamento das colheitas. Isto implica, no entanto, que a Agricom tenha alguma responsabilidade no controlo da distribuição de produtos alimentares nos distritos, e ainda no escoamento das colheitas para fora dos distritos.

PROJECTO DE CONSULTA

CEA

TABELA 1

Província da Zambézia
ABASTECIMENTO EM MILHO E MANDIOCA
 (OUTUBRO E ABRIL)

ANO: 1981/82

UNIDADE: TONS

<u>DESTINO</u>	<u>ENTIDADE NECESSIDADE</u>	<u>MILHO</u>	<u>MANDIOCA</u>	<u>TOTAL</u>
1.- QUELIMANE:	a)- Ed. e Cultura	310	90	400
	b)- Companhia da Zambézia	200	100	300
	c)- Madal	700	700	1.400
	d)- Mademo	100	50	150
	e)- Comércio	1.200	1.060	2.260
	Total	2.410	2.000	4.610
2.- NAMACURRA:	a)- Boror	360	350	710
	b)- Comércio	330	750	1.080
	Total	690	1.100	1.790
3.- MOCUBA:	a)- Ceta	450	400	850
	b)- Fábrica Têxtil	250	300	550
	c)- E. Algodão S.	1.800	800	2.600
	d)- Comércio	500	-	500
	Total	3.000	1.500	4.500
4.- LUGELA:	M A D A L	200	220	420
	Total	200	220	420
5.- ILE:	a)- Emochá	600	500	1.100
	b)- Ceta	500	400	900
	Total	1.100	900	2.000
6.- NAMARRÓI:	Comércio	88	-	88
	Total	88	-	88
7.- A. MOLÓCUE:	Ceta	500	400	900
	Total	500	400	900
8.- GURÚE:	a)- Emochá	6.000	-	6.000
	b)- Companhia-Zambézia	1.600	-	1.600
	Total	7.600	-	7.600

<u>DESTINO</u>	<u>ENTIDADE NECESSIDADE</u>	<u>MILHO</u>	<u>MANDIOCA</u>	<u>TOTAL</u>
9.- MILANGE	a)- Emocha	2.500		2.500
	b)- Comércio	1.300	-	1.300
	Total	3.800		3.800
10.- MORRUMBALA	a)- Ceta	900	60	960
	b)- Comércio	400	400	800
	Total	1.300	460	1.760
11.- MOPEIA:	Comércio	400	100	500
	Total	400	100	500
12.- M. DA COSTA:	a)- Boror	200	200	400
	b)- Comércio	700	800	1.500
	TOTAL	900	1.000	1.900
13.- PEBANE:	a)- Boror	200	100	300
	b)- Madal	300	100	400
	c)- Comércio	500	900	1.400
	Total	1.000	1.100	2.100
14.- GILÉ:	a)- Marropinos	700	300	1.000
	b)- Comércio	100	-	100
	Ttotal	800	300	1.100
15.- CHINDE:	a)- Luabo (SSE)	3.000	1.000	4.000
	b)- Madal	100	100	200
	c)- Comércio	1.100	1.400	2.500
	Total	4.200	2.500	6.700
	TOTAL GERAL:	27.900	11.580	39.480

Fontes: Resumo do programa de abastecimento de Milho e Mandioca à Província da Zambézia,
Delegação Provincial de Agricom.

Sem data.

PROJECTO DE CONSULTA

TABELA 2

Metas de comercialização 1980/81, Alto Molocué e estimativas, oficiais e nossas, de cumprimento

1 Milho (toneladas)

<u>Metas</u>	<u>Estatat</u>	<u>Cooperativo</u>	<u>Privado</u>	<u>Familiar</u>	<u>Total</u>
Comercialização total	5.000	150	1.000	5.471	11.621
Comercialização Agricom	3.000	150	-	2.350	5.500
<u>Cumprimento:</u>					
Comercialização Total:					
oficial	2.312,3	87,2	1.803,0	2.003,0	6.205,0
Nossas estimativas	2.311,8	154,7	1.303,0	9.170,5	13.440
				até	até
				11.263,5	15.533
Comercialização Agricom	-	87,2		923,9	1.011,0

2 Feijão Manteiga (toneladas)

<u>Metas</u>					
Comercialização Total	- (?)	15	180	437	632
Comercialização Agricom	200(?)	15	-	50	265
<u>Cumprimento</u>					
Comercialização total:					
oficial	28,9	16,2	219	443,3	707,5
Nossas estimativas	15,2	17,0	219	903,2	1.154,5
				até	até
				1.850,2	2.101,4
Comercialização Agricom	-	-		54,4	54,4

PROJECTO DE CONSULTA

CEA

PROJECTO DE CONSULTA

CEA Relatório 82/4

Tiragem: 60

RESTRITO

Exemplar nº.: 30046

CEA